سلسلة إدارة الحياة (7)

مشروعك الخاص

آداب وتخطيط

Dr.Mohamed Fathy

الدكتور محمد فتحي

خبير التنمية البشرية والتطوير الإبداعي

سلسلة إدارة الحياة
(٧)

مشروعك الخاص...
آداب وتخطيط

د. محمد فتحي
خبير التنمية البشرية
والتطوير الإداري

بسم الله الرحمن الرحيم

جميع الحقوق محفوظة

الطبعة الأولى للناشر
١٤٣٠هـ - ٢٠٠٩م

رقم الإيداع: ٢٠٠٨/٢٠٥٧٨
الترقيم الدولي: I.S.B.N
978-977-456-157-8

مركز السلام للتجهيز الفني
عبد الحميد عمر
٠١٠٦٩٦٢٦٤٧

الأندلس الجديدة
للنشر والتوزيع
18 شارع مطر - أحمد حلمي - شبرا مصر - تليفون: 0101068135
newandalus@hotmail.com

مقدمـة

إن كلمة مشروع من أكثر الكلمات تعرضًا لسوء الفهم، فهناك من يرى أن مجرد تفكيره أو حلمه بأن يكون صاحب مشروع أن يذهب إليه ويخرج منه متى يحب وعلى مزاجه الشخصي، وهناك من يرى أن مشروعه متناهى الصغر هذا سيكون أكبر شركة حول العالم، يحدث هذا وهو جالس على باب مشروعه دون جهد منه أو حتى تفكير بسيط لتنميته وتوسعته، والكثير من هذا الوهم، المشروع هو مسعى مؤقت لتحقيق بعض الأهداف المحددة في وقت معين.

وإدارة المشروع هي عملية ديناميكية تستخدم الموارد المناسبة له بطريقة موجهة ومخططة لتحقيق بعض الأهداف الواضحة المعروفة بالاحتياجات الاستراتيجية، ويتم تنفيذه في إطار مجموعة من الضوابط المحددة، والكل حينما يعلم بالضوابط المحددة تجد ذهنه يسرع نحو كيفية التمويل وعمل الدراسات والتراخيص وغير ذلك من الأمور الفنية، ولكنه ينسى- ولعله يتناسى- أن هناك ضوابط تسبق تنفيذ المشروع، هذه الضوابط هي ضوابط دينية مجتمعية تحدد له بداية المسار في حياة هذا المشروع.

من هذه الضوابط: ضوابط سلوكية، ضوابط في التفكير

بمنهجية واختبار الشخصية هل هي صالحة لهذه النوعية من المشروعات أم ستفسد أكثر مما ستصلح في المجتمع، وفي النهاية ضوابط التنفيذ العملية والأخذ بالأسباب ليبدأ بعد كل هذا فن البدء في المشروع، عن هذا المفهوم تكلمنا في هذا الكتاب، راجين من الله -عز وجل- أن تكون حياتنا كلها خاضعة لضوابط ومنهج الإسلام لنحيا حياة طيبة، آملين من الله تعالى أن يكون مشروعك الخاص لبنة من لبنات مجتمع مسلم ونافعًا للأمة الإسلامية جميعًا.

والله من وراء القصد...

د. محمد فتحي

MF_expertise@hotmail.com

* * *

ضوابط السلوك الإنساني

ضوابط السلوك الإنساني

الإنســان: هو محور الوجود كله وهو سيد في هذا الكون، فكل شيء في هذا الوجود مسخر له، والديانات كلها جاءت من أجله، والوحي السماوي كله قد اتجه بالخطاب إليه، والقرآن الكريم كله يدور حوله، فكل ما في القرآن الكريم إما حديث عن الإنسان أو حديث إلى الإنسان أو عن شيء يتعلق به بأي شكل من الأشكال، وهذا الإنسان وبعد ما أُتيح له من نعم هو الكائن الوحيد في هذا الكون الذي يستطيع أن يقول: «لا» حتى في مواجهة أوامر الله عز وجل، ويخبرنا عن هذا القرآن الكريم حين يقول عنه: ﴿قَالُوا سَمِعْنَا وَعَصَيْنَا﴾ [البقرة: ٩٣]. وفي قوله: ﴿فَمَن شَاءَ فَلْيُؤْمِن وَمَن شَاءَ فَلْيَكْفُرْ﴾ [الكهف: ٢٩]. أي أن الله - عز وجل- أسند الاختيار للإنسان نفسه فهو الذي يقرر مصيره وهذا ما ينسجم مع قوله عز وجل: ﴿إِنَّ اللهَ لاَ يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ﴾[الرعد: ١١].

ولأن الإنسان كريم مكرم من الله عز وجل: ﴿وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ﴾ [الإسراء: ٧٠]. ولأن الإنسان من مادة وروح، مادة الطين ثم ﴿فَإِذَا سَوَّيْتُهُ وَنَفَخْتُ فِيهِ مِن رُّوحِي فَقَعُوا لَهُ سَاجِدِينَ﴾ [الحجر: ٢٩]. فهذا ما يميزه عن باقي المخلوقات كما أنها تعد في الوقت نفسه اختبارًا وامتحانًا للإنسان وعليه تقع مسئولية إقامة التوازن العادل بينهما: بين المادة والروح.. بين مطالب الجسم ومطالب الروح، فالإنسان له أن يتمتع بكل الخيرات التي أحلها الله له في هذه الحياة وفي الوقت نفسه

لا ينبغي له أن يهمل مطالب روحه كما قال عز وجل: ﴿وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللهُ الدَّارَ الآخِرَةَ وَلاَ تَنسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا﴾[القصص: ٧٧].

وتلك هي وسطية الإسلام والذي يجتاز هذا الاختبار الصعب يكون جديرًا بهذا التكريم فهو خليفة الله في أرضه كما قال عز وجل: ﴿إِنِّي جَاعِلٌ فِي الأَرْضِ خَلِيفَةً﴾ [البقرة: ٣٠]. وهذا الخليفة عليه أن يلتزم فهو وكيل، وعلى الوكيل أن يلتزم بأوامر موكِّله، واجتناب نواهيه ولا يجوز له بأي حال من الأحوال أن يستبد بالأمر بعيدًا عن تعليمات موكله، ومن جانب آخر فإن على الوكيل أن يتخلق بالأخلاق التي أمره بها موكله في كل معاملاته وإلا لم يكن أهلاً لهذه الخلافة، وهذا الرسول ﷺ يقول: «تخلقوا بأخلاق الله». تخريج الطحاوية وضعفه الألباني.

أخلاق الله في كل شيء: العدل والرحمة، الحق، الصدق، الأمانة، العلم، التسامح، .... وهذا إن فعله الوكيل- أي الإنسان- كان جديرًا بالوكالة وعليه أن يفعل هذا إلى آخر نفس في حياته وإلى يوم القيامة كما قال الرسول: «إن قامت الساعة وبيد أحدكم فسيلة فإن استطاع ألا يقوم حتى يغرسها فليفعل» مسند الإمام أحمد.

إذن هي مسئولية على الإنسان

وهذه المسئولية من الصفات المميزة للإنسان استمدها من فطرته، وكل إنسان لديه إحساس بها- بالمسئولية- بشكل أو بآخر أو بدرجة تختلف عن الأخرى، وكلما كانت الفطرة سليمة أزداد لدى الإنسان الشعور بالمسئولية، وهذه المسئولية تتأسس على قاعدة من

الحرية الواعية، أي أن كل فعل يصدر من المرء دون حرية واعية لا تترتب عليه أية مسئولية خلقية أو دينية، والمسئولية تلازم صاحبها قبل صدور الفعل وأثناءه وبعده، أي أن صاحب القرار في الفعل أو الترك في القبول أو الرفض في التنفيذ أو عدم التنفيذ. وهذه المسئولية في الإسلام فردية فلا يتحمل فرد وزر آخر حيث يقول عز وجل: ﴿كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ﴾ [المدثر: ٣٨]. ويقول النبي ﷺ: «**كلكم راعٍ وكلكم مسئول عن رعيته، فالإمام راعٍ ومسئول عن رعيته، والرجل في أهله راعٍ ومسئول عن رعيته، والمرأة في بيت زوجها راعية ومسئولة عن رعيتها، والخادم راعٍ في مال سيده ومسئول عن رعيته، وكلكم راعٍ ومسئول عن رعيته**» رواه البخاري.

هذا عن مسئوليته عن الآخرين، أما مسئوليته عن نفسه، فهو مسئول عن عقله وعلمه وجسمه وماله ووقته، وعن حياته بصفة عامة وفي هذا يقول النبي ﷺ: «**لا تزول قدما عبد يوم القيامة حتى يسأل عن عمره فيما أفناه، وعلمه ماذا فعل به، وعن ماله من أين اكتسبه وفيما أنفقه، وعن جسمه فيما أبلاه**» رواه الترمذي.

وكل إنسان سليم العقل يشعر بأنه لو لم يتحمل مسئوليته تجاه الآخرين وتجاه نفسه فإنه لا يجوز له أن ينتظر أو يتوقع من الآخرين أن يتحملوا بالنسبة له أية مسئولية أو يرفعوا عنه مسئوليات تجاه نفسه أو الغير، والإنسان غير العاقل يبرر ما يصدر عنه من أفعال خاطئة بأنها قدر الله –عز وجل– لم يكن في استطاعته إلا أن يفعل ما كتبه الله عليه، وروي أنه قد «أُتي لعمر بن الخطاب بسارق فسأله عمر: لماذا سرقت؟ فرد قائلاً: هذا قضاء كتبه الله عليَّ لا أستطيع له ردًّا. فأمر

عمر بقطع يده وجلده ثلاثين جلدة، فراجع الصحابة عمر قائلين: لقد تزيدت في الحد وما كان لك أن تأمر بجلده بعد أن أقمت عليه حد السرقة، فرد عليهم عمر قائلاً: لقد أمرت بجلده لأنه كذب على الله؛ إذ كيف له أن يعلم أن الله قد كتب عليه أن يسرق»، على الإنسان أن يتحمل نتاج أفعاله طالما صدرت منه بإرادته الحرة ﴿فَمَن يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ ۝ وَمَن يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ﴾ [الزلزلة: ٧، ٨].

ومن مسئولية الإنسان وعلى عاتقه تجيء مهمة إعمار الأرض، وهذه المسئولية لن تتحقق إلا بالعمل حتى يصل الإنسان إلى هدفه، فالحياة بلا عمل موات، والله -عز وجل- أعطى الإنسان من القوى والطاقات ما يجعله قادرًا على قيادة سفينة الحياة بالعمل الجاد المنتج الذي يعود على الفرد والمجتمع من حوله بالخير، والإسلام يهتم اهتمامًا بالغًا بالعمل، العمل الصالح الذي يعني كل الأعمال التي يقوم بها الإنسان في حياته ويقصد من ورائها وجه الله -عز وجل- ونفع الناس ودفع الأذى عنهم، والإسلام يربط بين الإيمان والعمل الصالح، يقول الرسول ﷺ: «ليس الإيمان بالتمني ولكن ما وقر في القلب وصدقه العمل، وإن قومًا غرتهم الأماني وقالوا نحسن الظن بالله وكذبوا، ولو أحسنوا الظن لأحسنوا العمل» [كنز العمال].

والقرآن يأمر الإنسان أن يجوب أرض الله بحثًا عن الرزق ﴿هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الأَرْضَ ذَلُولاً فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِّزْقِهِ﴾[الملك: ١٥].

وهذا عمر بن الخطاب ﷺ يقول: لا يقعدن أحدكم عن طلب الرزق ويقول: اللهم ارزقني وقد علم أن السماء لا تمطر ذهبًا ولا

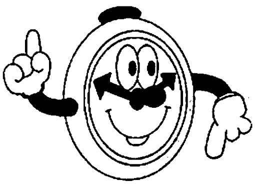
فضة وأن الله تعالى يقول: ﴿فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلاَةُ فَانتَشِرُوا فِي الأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللهِ﴾ [الجمعة: ١٠].

وقد أثنى النبي ﷺ على اليد العاملة وقال: «هذه يد يحبها الله ورسوله».

فإذا كان الإنسان مكلفًا بعمارة الأرض فلن يتحقق هذا دون عمل، وعمل دؤوب وطموح فإن لم يفعل فقد ظلم نفسه وبدد طاقاته هدرًا وكسلاً، وكذلك إن بدد كل طاقاته في العمل وفقط دون أن يراعى توازن نفسه ومن حوله بدد أيضًا طاقاته هدرًا وإسرافًا؛ ولذا فمن المطلوب أن يعرف الإنسان سلوكه.

السلوك: يقوم الإنسان في حياته اليومية المعتادة بأنواع متعددة من التصرفات والتي تأخذ عدة أشكال: ذهنية وعضلية، فردية وجماعية، مادية وروحية، إيجابية وسلبية، يتبع فيها قيمًا واتجاهات معينة يستقيها من دينه أو مجتمعه أو تمليها عليه مواقف معينة.

إذن سلوك الإنسان هو مجموعة من الأنشطة التي تحتوي على تصرفاته وعلاقاته مع الغير في مواقف معينة.



هو: التصرفات والاستجابات الحركية واللفظية وأيضًا الغددية الصادرة عن عضلات الإنسان، أو الكلمات

المنطوقة بلسانه أو الإيماءات الجسدية أو الغدد الموجودة داخل جسمه.

هو: كل ما يصدر عن الفرد من استجابات مختلفة ظاهرة (كالأكل والكلام) أو باطنة (كالتفكير والانفعال) إزاء موقف يواجهه الفرد.

والذي يؤثر في هذا السلوك:

أ- التركيب الداخلي للفرد، حيث: شخصيته وما تحتويه من سلبية وإيجابية من اعتمادية واستقلالية، من عدم مرونة إلى مرونه، من اهتمامات سطحية إلى اهتمامات عميقة، من عدم رقابة ذاتية إلى رقابة ذاتية من مرحلة طفولة (حتى وإن كان كبيرًا) إلى مرحلة نضج (حتى وإن كان صغيرًا في السن).

وحيث: قيمه التي يؤمن بها من صدق وأمانة وعدل وحق أو عكس ذلك تمامًا.

وحيث: إدراكه ودوافعه واتجاهاته: لماذا يعمل بجد وشغف ونفس راضية، بينما هناك آخر يعمل كارهًا متثاقلاً، وما هي الحاجات التي يسعى لإشباعها؟ هل هي حاجات جسمية مثل الأكل والشرب والنوم والراحة، أم الحاجة للأمن والاستقرار خوفًا من المرض والإصابة وفقدان الوظيفة، أم الحاجة للحب والانتماء داخل مجموعة، أم لاحترام الفرد لنفسه وتقديره لها واحترام الغير له، أم لإثبات الذات، بالتحصيل والإنجاز وتحقيق النتائج التي

يطمح إليها ليحققها..؟

وحيث: مميزاته التي يمتاز بها عن الغير هل الصبر، الحلم، التعلم،.........

ب- المواقف المختلفة وما بها من فرص وضغوط ومشكلات وتسهيلات ومساعدات ومعوقات.

جـ- التفاعل الذي يتم بين التركيب الداخلي للفرد والمواقف المختلفة، هذا التفاعل يحدث احتكاكًا يستقبله الفرد ويدركه ويفسره ويستجيب له، ومن ثم فإن تصرفات الفرد تختلف وتتنوع في المواقف الواحدة والمتغيرة ما لم يكن له وازن أو مُقوّم يضبطه وهو الشريعة.

فهناك أفراد قد تكون طبائع شخصياتهم متميزة ومتفوقة يصطدمون بموقف يجعلهم يشعرون بالضياع لحقوقهم في ظل مجتمع غير عادل، عندها لا يتحملون الموقف فيقدمون على الانتحار، وهناك آخرون لهم نفس الشخصية وتعرضوا لموقف أصعب بل وقد يسجنون أو تضيع كافة حقوقهم بظلم بيّن فلا يستسلمون ويبدءون من جديد تسليمًا لقدر الله عز وجل، هنا الميزان ليس العقل ولا الهوى ولكنه شرع الله الذي يحكم هذا الإنسان، قالب، كتالوج يتم فتحه إن رأى الفرد أو أحس أنه في مأزق سوف يضيع، فيلجأ إلى الله عز وجل حتى لا يتأثر سلوكه.

وهذا مشرك كافر بالله بل يُعذب عباد الله.. عنيف في شخصيته حتى عزم على قتل الرسول ﷺ وحتى عندما رأى قومًا مسلمين مهاجرين إلى الحبشة سألهم عن فعلهم أصحيح أنهم خارجون؟ قالوا

له: نعم والله لنخرجن في أرض الله.. آذيتمونا وقهرتمونا حتى يجعل الله لنا فرجًا، فقال لهم: صحبكم الله، رقة لم يعهدوها منه حتى طمع البعض في إسلامه ولكن قال له البعض: إنه لا يسلم حتى يسلم حماره. إلى أن جاء موقف صعب عليه، فهو غضبان لإسلام أخته وزوجها وهجم على زوجها يبطش به ثم جلس على صدره، فجاءت أخته فدفعته عن زوجها فنفحها نفحة بيده فدمي وجهها فقالت وهي غضبى: يا عدو الله أتضربني على أن أوحد الله؟ قال: نعم، قالت: ما كنت فاعلاً فافعل.. أشهد أن لا إله إلا الله وأن محمدًا رسول الله لقد أسلمنا على رغم أنفك. فلما سمعها ندم وقام عن صدر زوجها وقعد، وطلب أن يعرف عن الإسلام فقرأ عليه سورة طه وعرف لماذا تفر قريش من هذا الدين وقال لهم: دلوني على محمد.

كان هذا عمر بن الخطاب وشخصيته والموقف الذي مر به فخرج لنا بسلوكه فيما بعد بالفاروق. تفاعل حدث داخل شخصيته استقبله وفسره واستجاب له بالإسلام.

وهذا **«عبد الرحمن بن عوف»**: الذي عرف الحق مبكرًا فأسلم بعد إسلام الصديق بيومين اثنين ولقي من العذاب في سبيل الله كثيرًا وفر بدينه إلى الحبشة ثم هاجر إلى المدينة في الطليعة مع المهاجرين، وعندما آخى النبي بين المهاجرين والأنصار آخى بينه وبين سعد بن الربيع الأنصارى، فقال له سعد: أي أخي أنا أكثر أهل المدينة مالاً وعندي بستانان ولي امرأتان فانظر أي بستاني أحب إليك حتى أخرج عنه وأي امرأتي أرضى عندك حتى أطلقها لك.

فقال عبد الرحمن لأخيه الأنصاري: بارك الله لك في أهلك ومالك ولكن دلني على السوق، فدله عليه فجعل يتاجر وطفق يشتري ويبيع ويربح ويدخر وما هو إلا قليل حتى اجتمع لديه مهر امرأة فتزوج حتى أقبلت عليه الدنيا حيث يقول: فأقبلت الدنيا عليَّ حتى رأيتني لو رفعت حجرًا لتوقعت أن أجد تحته ذهبًا أو فضة.

هذه الشخصية باتجاهاتها ودوافعها ومميزاتها لم يكن لها الاستسهال أو الكسل فيأخذ من أخيه بستانًا وزوجة وحياة رغدة دون تعب، وموقف يسهل عليه الكثير، مهاجر، طريد فقير تأتيه الدنيا تحت قدميه ومن أخيه وليست دينًا يسدده بعد فترة، لا، إن الشخصية المتميزة الناضجة تعتمد على نفسها حتى وإن هيأت الظروف لها الحياة غير المتوقعة فهي لا بد لها أن تعمل وتستقل بنفسها اعتمادًا على الله -عز وجل- ثم على مهاراتها النوعية، ومهما تمر بها من مواقف فهي ثابتة في سلوكياتها لأنها على أساس متين بحبل الله القويم. والناتج: أصبح عبد الرحمن بن عوف أغنى المسلمين وأكثرهم ثراء حتى أنه عند وفاته أعتق خلقًا كثيرًا من مماليكه، وأوصى لكل رجل بقى من أهل بدر بأربعمائة دينار ذهبًا وكان عددهم مائة، وأوصى لكل واحدة من أمهات المؤمنين بمال جزيل ثم خلف لورثته ألف بعير ومائة فرس وثلاثة آلاف شاة، وكانت نساؤه أربعًا فبلغ ربع الثمن الذي خص كل واحدة منها ثمانين ألفًا، وترك من الذهب والفضة ما قسم بين ورثته بالفؤوس حتى تأثرت أيدي الرجال من تقطيعه، وهذا المال كله لم يفتن عبد الرحمن بن عوف ولم يغيره فكان الناس إذا رأوه بين مماليكه لم يفرقوا بينه وبينهم.

تركيبة داخلية متوازنة + مواقف تفاعل معها إيجابيًا بالرغم من الأزمات والمشكلات فكان الناتج سلوكًا قويًا (إنفاقًا في سبيل الله).

ذكر الحافظ ابن كثير في البداية والنهاية:

وهذه شخصية أخرى: عن ابن مسعود وعن ناس من أصحاب رسول الله: لما فرغ الله من خلق من أحب استوى على العرش فجعل إبليس على ملك الدنيا وكان من قبيلة من الملائكة يقال لهم الجن وإنما سموا الجن: لأنهم خُزان الجنة وكان إبليس مع ملكه خازنًا فوقع فى صدره: إنما أعطاني الله هذه المزية على الملائكة وذكر الضحاك عن ابن عباس: أن الجن لما فسدوا في الأرض وسفكوا الدماء بعث الله إليهم إبليس ومعه جند من الملائكة فقتلوهم وأجلوهم عن الأرض وكان من أشد الملائكة اجتهادًا وأكثر علمًا وكان اسمه عزازيل وكان من أشرف الملائكة ومن أولى الأجنحة الأربعة، شخصية كهذه تعرضت لموقف أن يسجد لآدم كما أمره الله فرفض وعصى وتكبر فنزل من مرتبته التي كان قد نالها بعبادته وأهبط إلى الأرض مذمومًا مدحورًا حقيرًا ذليلاً.

تركيبة داخلية جيدة + موقف تفاعل معه سلبيًا (بالتكبر) فكان الناتج سلوكًا سيئًا (التوعد بالنار هو ومن اتبعه من الجن والإنس).

وهذا هو الشيطان يجاهد على الدوام على إضلال بني آدم بكل

طريق وبكل مرصد) كما قال عز وجل: ﴿قَالَ أَرَأَيْتَكَ هَذَا الَّذِي كَرَّمْتَ عَلَيَّ لَئِنْ أَخَّرْتَنِ إِلَى يَوْمِ الْقِيَامَةِ لأَحْتَنِكَنَّ ذُرِّيَّتَهُ إِلاَّ قَلِيلاً ۞ قَالَ اذْهَبْ فَمَن تَبِعَكَ مِنْهُمْ فَإِنَّ جَهَنَّمَ جَزَاؤُكُمْ جَزَاءً مَّوْفُورًا ۞ وَاسْتَفْزِزْ مَنِ اسْتَطَعْتَ مِنْهُمْ بِصَوْتِكَ وَأَجْلِبْ عَلَيْهِم بِخَيْلِكَ وَرَجِلِكَ وَشَارِكْهُمْ فِي الأَمْوَالِ وَالأَوْلادِ وَعِدْهُمْ وَمَا يَعِدُهُمُ الشَّيْطَانُ إِلاَّ غُرُورًا ۞ إِنَّ عِبَادِي لَيْسَ لَكَ عَلَيْهِمْ سُلْطَانٌ وَكَفَى بِرَبِّكَ وَكِيلاً﴾ [الإسراء: ٦٢- ٦٥].

إذن الأمر على أربعة أحوال:

الأولى: تركيبة داخلية جيدة وموقف جيد (فرص وتسهيلات ومساعدات).

الثانية: تركيبة داخلية جيدة وموقف غير جيد (ضغوط ومشكلات ومعوقات).

الثالثة: تركيبة داخلية غير جيدة وموقف جيد.

الرابعة: تركيبة داخلية غير جيدة وموقف غير جيد.

لو تعرضت في حياتك العملية وأنت وتركيبتك الداخلية وأنت أدرى بها وأعلم سيكون الموقف ماذا؟ سيكون رد فعلك تجاه الموقف ماذا؟

تريد أن تخرج بنتيجة سلوكية مثل إبليس اللعين، نجاك الله منها اللهم آمين؟

(أم تريد أن تخرج بنتيجة سلوكية مثل عمر بن الخطاب وعبد الرحمن بن عوف رضوان الله عليهما؟)

قد تتعرض في حياتك لمواقف تجد فيها الغدر والسرقة والخيانة و.....

- بمفهومها البسيط والكبير- سهلاً التبرير موجود- هذه هي الحياة، هذا هو (البيزنس)، رأس المال جبان، رأس المال ليس له وطن، هنا بلدي مثل هناك في إسرائيل المهم دوران رأس المال، ..... إلى غير ذلك.

كيف ستصل إلى ناتج سليم من شخصيتك السوية والموقف الصعب الذي تمر به؟

لا بد من وجود رابط ضابط وازن لك، ما هو؟

يقول عز وجل: ﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ قَدْ جَاءَتْكُم مَّوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّكُمْ وَشِفَاءٌ لِّمَا فِي الصُّدُورِ وَهُدًى وَرَحْمَةٌ لِّلْمُؤْمِنِينَ﴾[يونس: ٥٧].

فمن أراد الضابط الوازن لأموره ومواقفه التي سوف يقابلها عليه بكتاب الله وسنة رسوله وليس العقل، فالعقل وحده لا يصلح أن يكون ضابطًا موزونًا ما لم ينضبط هو على ميزان العقيدة الصحيحة، فالعقل يتأثر بالهوى ويفقد قدرته على المقاومة في وجه الضغوط المختلفة ما لم يقم إلى جانبه ذلك الضابط الموزون. إذن المطلوب أن يعرف الإنسان سلوكه الضابط أي كيف يضبط سلوكه الإنساني؟

الضابط:

الضبط: لزوم الشيء وحبسه.

قال الليث: الضبط لزوم الشيء لا يفارقه في كل شيء.

وضبط الشيء حفظه بالحزم، والرجل ضابط أي حازم.

ويُروى أن الإمام أبا حنيفة- رحمه الله- كان يسير يومًا فرأى صبيًا يلعب بالقرب من الطين. فقال: إياك يا صبي والسقوط في الطين، فقال الصبي: بل إياك أنت يا إمام، إياك والسقوط فإن سقوط العَالِم سقوط العالَم.

تطلع إلى قول الصبي للإمام، اعتبر سقوطه كعَالِم سقوط لكل العالم أي أنه عليه أن يتنزه عن مواطن الشبهات فالوقاية خير من العلاج، والأولى بالمسلم ألا يعرض نفسه في كل شيء حياته وعمله إلى موطن شبهة وأن يأخذ هذا الأمر بجدية وحزم أي بالضبط الشديد، فدرء المفاسد خير من جلب المنافع، وعن النعمان بن بشير يقول: سمعت رسول الله ﷺ يقول: «**الحلال بيِّن والحرام بيِّن وبينهما مشتبهات لا يعلمها كثير من الناس فمن اتقي الشبهات استبرأ لدينه وعرضه، ومن وقع في الشبهات كراعٍ يرعى حول الحمى يُوشِك أن يواقعَه، ألا وإن لكل ملك حمى ألا إن حمى الله في أرضه محارمه ألا وإن في الجسد مضغة إذا صلَحَت صلح الجسد كله وإذا فسدت فسد الجسد كله ألا وهي القلب**»[(١)].

وروى الحافظ ابن حجر العسقلاني في كتابه «المطالب العالية» كتاب البيوع: عن واثلة بن الأسقع قال: تراءيت للنبي ﷺ بمسجد الخيف فقال لي أصحابي: إليك يا واثلة، أي تنح عن وجه رسول الله ﷺ فقال النبي: «**دعوه فإنما جاء يسأل**» قال: فدنوت، فقلت: بأبي

(١) رواه البخاري، ح٥٢، الطبعة السلطانية.

أنت وأمي يا رسول الله، لتُفتنا عن أمرنا نأخذه من بعدك، قال: فلتفتك نفسك، قال: قلت: فكيف لي بذلك؟ قال: «دع ما يريبك إلى ما لا يريبك وإن أفتاك المفتون».

قلت: فكيف لي بذلك؟ قال: «ضع يدك على فؤادك فإن القلب يسكن للحلال ولا يسكن للحرام، وإن ورع المسلم يدع الصغير مخافة أن يقع في الكبير» قلت: بأبي أنت وأمي فمن الحريص؟ قال: «الذي يطلب المكسبة من غير حلها». قلت: فمن الورع؟ قال: «الذي بَعُدَ عن الشبهة». قلت: فمن المؤمن؟ قال: «من أمنه الناس على دمائهم»، قلت: فمن المسلم؟ قال: «من سلم المسلمون من لسانه ويده» قلت: فأي الجهاد أفضل؟ قال: «كلمة حق عند إمام جائر».

وهذا عمر بن الخطاب ﷺ يقول: «كنا ندع تسعة أعشار الحلال مخافة أن نقع في الحرام» ويقول أبو الدرداء: «إن من تمام التقوى أن يتقي العبد في مثقال ذرة حتى يترك بعض ما يرى أنه حلال خشية أن يكون حرامًا حتى يكون حجابًا بينه وبين النار».

وكان يوزن بين يدي عمر بن العزيز مسك للمسلمين فأخذ بأنفه حتى لا تصيبه الرائحة وقال: وهل يُنتفع منه إلا بريحه.

وجاءت امرأة إلى الإمام أحمد بن حنبل فقالت: إنا قوم نغزل على السطوح فيمر بنا الحرس حاملو المشاعل فهل يجوز لنا أن نغزل على ضوئهم؟ نحن لم نستأذنهم في الانتفاع بضوئهم فهل يجوز لنا أن ننتفع بضوئهم؟ قالت: من أنت رحمك الله؟ قالت: أخت بشر الحافي، قال الإمام أحمد: من بيتكم يخرج الورع، لا يجوز يا أختاه.

وصدق الإمام الشافعي- رحمه الله- حين قال:

يــا واعــظ النــاس عــما أنــت فاعلــه
يــا مــن يُعَــد عليــه العمــر بــالنفس

احفــظ لشــيبك مــن عيــب يدنســه
إن البيــاض قليــل الحمــل للــدنس

كحامــل لثيــاب النــاس يغســلها
وثوبــه غــارق في الــرجس والــنجس

تبغــي النجــاة ولم تســلك طريقتهــا
إن الســفينة لا تجــري عــلى اليــابس

ركوبــك الــنعش ينســيك الركــوب
على ما كنت تركب من بغل ومن فرس

يــوم القيامــة لا مــال ولا ولــد
وضــمه القــبر تــنسي ليلــة العــرس

هذا هو الضابط العام للسلوك الإنساني: التقوى، الورع، مع ضوابط أخرى أخلاقية يحتاج إليها صاحب المشروع الخاص، ضوابط اقتصادية إسلامية هي:

الإخــاء: فالدين الإسلامي يشيد بأخوة العقيدة كأساس للترابط بين المسلمين، وهذه الأخوة لا تعدلها أخوة الدم والنسب، والأخوة في الله تعني الانقطاع عن كل علاقة دنيوية غير مشروعة

وتنمي كل علاقة تقوم على المحبة والتناصر في الله، كما أنها تعني معاداة كل من لا يؤمن بالله وموالاة كل من آمن بالله: ﴿إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ﴾ [الحجرات: ١٠].

هذه الأخوة توجب العمل على الإصلاح بين المؤمنين- عند الاقتضاء- لأن هذه الآية وردت بعد ورود النص على وجوب قتال الفئة الباغية، وهذا القتال لا يعني انعدام معاني الأخوة بين المسلمين لأنها من الثوابت، فالقتل وهي جريمة مستقبحة عظيمة لا تقطع روابط الأخوة؛ ولذا فإن العفو يعيد رابطة الأخوة إلى عهدها السابق وتزيل الأحقاد وتمحو الضغائن، وأثر الإخاء في التعامل بين الناس ويوجب العدل والإنصاف والنصح ويحول دون الإضرار أو الكسب الحرام أو الغش أو الاحتكار، فهو ضابط أخلاقي له وزنه في الميزان الاقتصادي وحسن التعايش بين الناس.

الاحسان: يلي مرتبه الإيمان، عبر عنه رسول الله ﷺ جامعًا فقال: «**الإحسان أن تعبد الله كأنك تراه فإن لم تكن تراه فإن يراك**» رواه البخاري في كتاب الإيمان- باب سؤال جبريل للنبي عن الإحسان.

هذا الضابط لله ومن الله لا يترك مجالاً للمسلم أن ينحرف عن الصراط السوي وإذا ما زاغ بعض الشيء تذكر رقابة الله عليه فعاد إلى الجادة وأصلح ما فسد منه، يقول عز وجل: ﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَى وَيَنْهَى عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ

يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ﴾[النحل: ٩٠].

هذا هو دستور الإنسان المثالي، جماع الخير كله جمعت بين العدل الذي تقوم عليه السماوات والأرض والإحسان الذي هو مراقبة الله في كل أمر والتكافل الاجتماعي بين ذوي القربى، والنهي عن الفحشاء والمنكر والبغي التي هي جماع الشر كله.

النصيحة: النصح الخاص والعام، فالخاص هو الذي يقتصر على شخص معين في قضية معينة، أما النصح العام فهو النصح الذي يكون له أثر واسع ويدخل في التعامل مع الناس، وعن جرير بن عبد الله البجلي ﷺ قال: إني أتيت رسول الله قلت: أبايعك على الإسلام فشرط عليَّ النصح لكل مسلم فبايعته على هذا.

والتعامل الاقتصادي في الإسلام يجب أن يبنى على النصيحة، وإذا ما نصحت في عملك أي صدقت فإنك تكون قد حققت مفهومًا أو أمرًا إسلاميًّا مطلوبًا منك؛ لأن المسلمين نصحى والمنافقين غششة.

هذا الضابط الأخلاقي له أثره البين في التعامل الاقتصادي لأنه إذا تحقق التناصح بين المتعاملين اطمأنت النفوس بعضها لبعض وعم الخير والتضامن في الحياة ومنع الفشل والاحتيال والاحتكار وجميع ما يتصل بسوء المعاملة.

الاستقامة: ﴿إِنَّ الَّذِينَ قَالُوا رَبُّنَا اللهُ ثُمَّ اسْتَقَامُوا تَتَنَزَّلُ

عَلَيْهِمُ الْمَلَائِكَةُ أَلاَّ تَخَافُوا وَلاَ تَحْزَنُوا وَأَبْشِرُوا بِالْجَنَّةِ الَّتِي كُنتُمْ تُوعَدُونَ﴾ [فصلت: ٣٠].

﴿فَاسْتَقِمْ كَمَا أُمِرْتَ وَمَن تَابَ مَعَكَ وَلاَ تَطْغَوْا إِنَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ﴾ [هود: ١١٢].

الاستقامة جماعية وفردية حيث تمسُّك المسلمين بتعاليم الإسلام والثبات عليها لأنها جماع الأخلاق الكريمة، وهي تعني فى حقيقتها: الثبات على السلوك السوي، فالاستقامة عين الكرامة وانظر إلى سلوك التجار المسلمين وكيف فتحوا بلادًا بأكملها بسلوكياتهم المستقيمة ودخل أهلها الإسلام أفواجًا.

يلي هذا ضوابط منها:

الوفاء بالعهد: ﴿بَلَى مَنْ أَوْفَى بِعَهْدِهِ وَاتَّقَى فَإِنَّ اللهَ يُحِبُّ الْمُتَّقِينَ﴾ [آل عمران: ٧٦].

الصبر: ﴿لَتُبْلَوُنَّ فِي أَمْوَالِكُمْ وَأَنفُسِكُمْ وَلَتَسْمَعُنَّ مِنَ الَّذِينَ أُوتُوا الْكِتَابَ مِن قَبْلِكُمْ وَمِنَ الَّذِينَ أَشْرَكُوا أَذًى كَثِيرًا وَإِن تَصْبِرُوا وَتَتَّقُوا فَإِنَّ ذَلِكَ مِنْ عَزْمِ الأُمُورِ﴾ [آل عمران: ١٨٦].

﴿فَاصْبِرْ إِنَّ الْعَاقِبَةَ لِلْمُتَّقِينَ﴾ [هود: ٤٩].

المداينة والتعامل: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنتُم بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَّيْنَكُمْ

كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلاَ يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللهَ رَبَّهُ وَلاَ يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا﴾ [البقرة: ٢٨٢].

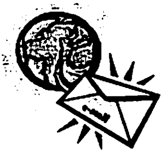
التواضـــع: ﴿تِلْكَ الدَّارُ الآَخِرَةُ نَجْعَلُهَا لِلَّذِينَ لاَ يُرِيدُونَ عُلُوًّا فِي الأَرْضِ وَلاَ فَسَادًا وَالْعَاقِبَةُ لِلْمُتَّقِينَ﴾ [القصص: ٨٣].

التقـــوى: ﴿وَمَن يَتَّقِ اللهَ يَجْعَل لَّهُ مَخْرَجًا ۞ وَيَرْزُقْهُ مِنْ حَيْثُ لاَ يَحْتَسِبُ﴾ [الطلاق: ٢-٣].

﴿وَمَن يَتَّقِ اللهَ يَجْعَل لَّهُ مِنْ أَمْرِهِ يُسْرًا﴾ [الطلاق: ٤].

ويقول الدكتور عيسى عبده:

«إن الإسلام لا يفرض على القوة العاقلة في الإنسان حالة من الجمود والتعطيل بل على العكس من ذلك إنه يدعو إلى إعمال العقل، حيث ينبغي له أن يعمل ومجاله واسع في هذا الوجود المشهود في خلق السماوات والأرض واختلاف الليل والنهار وفيما خلق الله من شيء، أما أن يتطاول العقل ليحكم على القواعد الآمرة والناهية التي يحكم السلوك أو يحاول أن يجيء من عنده بأسس نظرية يقيم عليها الحكم المعين فإذا انهارت هذه الأسس بقي الحكم معلقًا حتى يصل العقل إلى غيرها...... نقول: أما هذا الذي يطيب لبعض الباحثين فهو عندنا إثم كبير».



لا بد من ضابط للسلوك الإنساني في المشروع الخاص ومن بعده يتم التفكير.

***

منهجية التفكير

منهجية التفكير

معنى منهجية التفكير:

قيل في المعجم الوسيط: الفكرة هي إعمال العقل في المعلوم للوصول إلي معرفة المجهول.

يعرف التفكير بأنه:

- عملية فيها بحث عن معنى أو وصول إلى استنتاج من خلال استدلال معين.
- تكامل الخبرات السابقة وتنظيمها من ناحية واكتشاف الاستجابات الصحيحة من ناحية أخرى.
- مجموعة الأساليب التي يتبعها العقل لمعرفة السبب واكتشافه.
- إمعان النظر في الأمور وإعمال العقل والفكر فيها.

معنى النهج: هو الطريق الذي يتبع لاستخدام المعلومات والخبرات وتحليلها وفق أصول معينة.

فالمنهجية هي: طريقة منظمة تستند إلى قواعد وضوابط وفيها محاذير وموانع حتى لا يحيد عن الطريق.

إذن هناك:

١- معلومات وخبرات منظمة والتي هي أساس ومادة التفكير.

٢- لا بد من استخدام هذه المعلومات والخبرات في معرفة الأسباب وتحليل الظواهر.

٣- الاستفادة من المعلومات في دراسة الحلول وتأثير هذه المعلومات، والأسباب في إيجاد حلول للمشكلات أو البحث عن جديد في حياة الفرد.

إذن منهجية التفكير هي: كل نشاط عقلي هادف.

والتفكير لا ينفصل عن الشخص فهو عنصر مهم من مكونات الشخصية يعمل في إطار منظومتها الديناميكية، ولكي يكون موجهًا لا بد أن يكون مخططًا ممنهجًا في كل حياته وحاجته عندما يكون في المشروع الخاص.

ولكن يتأثر تفكير كل شخص بـ:

- ميول الشخص.
- الطبائع الشخصية.
- تربية الشخص والبيئة التي عاش بها والمدرسة والجامعة التي تعلم فيها.
- مميزات هذا الشخص والحالة النفسية الخاصة به.

المسلم المفكر:

الشخص المسلم الذي يضع لحياته ضوابط مستمدة من شريعة الله- عز وجل- تجده يبتعد عن الجانب السيئ في الميول والطبائع وما قد تلقاه في صغره ونشأ عليه ووجده غير صحيح، ويفكر بطرق جيدة

وحسب منهجية دينية فينمو تفكيره وحاله وأحواله بصورة سريعة حتى ولو كان متوسط الذكاء.

فالشخص المسلم:

✍ يرى التفكير ضرورة إنسانية لأن الميزة الكبرى للإنسان هي العقل المفكر.

✍ يرى التفكير دعوة قرآنية فآيات القرآن مليئة بالدعوة إلى التفكر والتدبر ﴿وَأَنزَلْنَا إِلَيْكَ الذِّكْرَ لِتُبَيِّنَ لِلنَّاسِ مَا نُزِّلَ إِلَيْهِمْ وَلَعَلَّهُمْ يَتَفَكَّرُونَ﴾ [النحل: ٤٤].

✍ يرى التفكير بداية عملية في كل مشكلة وفي كل عمل يبدأ فيه لا يمكن أن يترجم إلى واقع ملموس إلا بالبدء بالتفكير والانطلاق منه.

✍ يري التفكير آلية إنتاجية فهو بالنسبة إليه ثقافة وممارسة منهجية فهو يصبح قادرًا على التفاعل الإيجابي الدائم وليس رد فعل عندما يفكر بداية ويؤسس قواعد للتعامل مع التوقعات قبل حدوثها.

✍ يرى التفكير يعطيه روح الأمل والثقة بالنفس ليواصل رسالته في هذه الحياة والإعمار في الأرض.

✍ يرى التفكير في شأن الأمة الإسلامية وليس مقصورًا على شئونه الخاصة فقط.

✍ يرى التفكير في كل شئون الحياة فالاقتصاد يؤثر على السياسة، والسياسة تؤثر على الإعلام وكل من الاقتصاد والإعلام

لهما تأثيرهما على المجتمع كله وهكذا.

✍ يرى التفكير له أثره في تخصصه المهني، فإن كان طبيبًا يركز تفكيره الخاص على مشروعه الخاص لتطويره وبالطبع لا ينفصل عن تفكيره العام من تأثير المال والإعلام عليه ومن رؤيته للاقتصاد الدولي وسياسة بلده على تخصصه الخاص.

وإن كان ناشرًا يفكر في تخصصه في مجال النشر وحجم السوق الذي سيتعامل معه وتأثير سياسة بلده على مشروعه الخاص في النشر، وحاجة أمته الإسلامية للوعي والثقافة ليصلح في مجتمعه و.... كل هذا من مشروعه الخاص، نعم من التفكير في مشروعه الخاص هذا كله لم ينفصم عن الواقع، فالتفكير واقعي يبدأ من معلومات الواقع أساسًا مبتعدًا عن الأحلام والخيالات وعن المبالغات ولكنه -الشخص المسلم- لا يستسلم للواقع بل هو هادف من تفكيره إلى تغييره والتغلب على مشكلاته، إذن الواقعية ليست قيدًا عليه لتحد من تفكيره وتحول دون التغيير، ولكنه واقعي يمزج هذه الواقعية بمرونة ويحسب ردود الأفعال وإيجاد البدائل وتنويع الحلول ويبتعد عن الحلول الأحادية والوسائل التقليدية.

✍ يرى التفكير تكامليًّا حيث تتوحد الجهود وتتكامل وتتضافر الطاقات ولا يكرر ما سبق بل يبني عليه، متعاونًا مع الغير.

✍ يرى التفكير يقينيًّا وليس ظنيًّا ﴿إِنَّ الظَّنَّ لاَ يُغْنِي مِنَ الْحَقِّ شَيْئًا﴾[يونس: ٣٦].

وفي القصة التالية نرى هذا: «كان هناك رجل يقود سيارة على

طريق فإذا به يشاهد امرأة مطروحة أرضًا وقد صدمتها سيارة كانت تسبقه ومن المحتمل أن يكون صاحب هذه السيارة من النوع الذي يصدم ويهرب أو أنه لم ينتبه لما حدث، هذا الرجل أوقف سيارته ليساعد المرأة وفي أثناء ذلك مر سائق آخر وشاهده مع المرأة المصابة ماذا سيقفز إلى ذهنه، ظنًّا سيظن أنه هو الذي صدمها وليس الأول وقد يضربه وهذا خطأ في التفكير، أما اليقين فهو لم يره يدهس المرأة».

وكذلك مبتعدًا بتفكيره عن التلون والنفعية والتحايل والميكافيلية، وعلى الدقة والتفصيل وليس الإجمال والتعميم مرجعه في هذا يوسف عليه السلام وهو يشرح خطته على نهج خططي تنظيمي سنوي إستراتيجي ﴿قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأَبًا فَمَا حَصَدتُّمْ فَذَرُوهُ فِي سُنبُلِهِ إِلاَّ قَلِيلاً مِّمَّا تَأْكُلُونَ ۝ ثُمَّ يَأْتِي مِن بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعٌ شِدَادٌ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ لَهُنَّ إِلاَّ قَلِيلاً مِّمَّا تُحْصِنُونَ ۝ ثُمَّ يَأْتِي مِن بَعْدِ ذَلِكَ عَامٌ فِيهِ يُغَاثُ النَّاسُ وَفِيهِ يَعْصِرُونَ﴾ [يوسف: ٤٧- ٤٩].

✍ يرى التفكير مستقبليًا وليس آنيًا فالفرد العادي والمتعجل يمكن أن يفكر في تأسيس مشروعًا له وهو داخل عمله الحالى ليستفيد من كل المكتسبات الحالية وخفض النفقات، بل منهم من يتمادى ويصنع نوعًا من تحويل الأرباح أو العملاء لحسابه الشخصي، فإن كان مثلاً يعمل في دار نشر يؤسس مشروعًا له مشابهًا وهو في نفس

الدار، ويتفق مع المؤلفين العاملين في الدار والمترجمين وربما يتمادى ويتفق مع بعض زملائه العاملين ليعملوا معه في مشروعه الخاص وبدون علم المكان الذي يعمل به، حتى إذا حانت اللحظة المناسبة ترك المكان يسقط في الثرى ويخرج هو ومن معه بالحمل الذي خف وزنه وثقل ثمنه، أهذا تفكير مستقبلي؟! تفكير إسلامي؟!

إنه تفكير غير شريف ومن ساعدك اليوم يخونك غدًا.

هذا تفكير آني حالى لا يحسب حساب المستقبل ولا العلاقات بين أصحاب المصالح الواحدة والمهنة المشتركة..

هذا تفكير يتمحور حول الذات أناني.

يرى التفكير لا يحتاج إلى رأي الأغلبية إلا إذا كانوا من أهل العلم والشورى.

يقول عز وجل: ﴿فَاسْأَلُوا أَهْلَ الذِّكْرِ إِن كُنتُم لاَ تَعْلَمُونَ﴾ [النحل: ٤٣].

فالمسلم المفكر يستشير أهل العلم وأولى الرأي، ومن هؤلاء الصنف الواحد أفضل من ألف، ومع الاستشارة لا يتسرع ولا يكون لديه آراء مسبقة أو خلفيات حصل عليها من لقاء فردي أو حادثة فردية (سلبية كانت أم إيجابية) فكله سواء فلا إفراط ولا تفريط.

يحدث هذا عند الذين لا يراعون التوسط في الأمور فإما أبيض تمامًا أو أسود تمامًا ويسمى فى اللغة الإنجليزية:

قانون الكل أولا شيء. ALL or noun المسلم المفكر ليس

هكذا.

✍ يرى التفكير في المشروع الخاص دعوة للتعايش والإيثار وليس دعوة للأثرة، كالعلاقة بين رغيف الخبز والإنسان، يمد الإنسان بالطاقة الحيوية اللازمة وإن لم تأكله ربما تموت. إذن هل آكله أنا قبل غيري وبالتالي أقتل غيري إن أخذه مني؟

أم **هل** نحيا نحن الاثنان بدون تخاصم أو قتال؟.

إن التفكير المسئول الذي يرى بدلاً من إشباع مظهر الملكية يشبع مظهر الإيثار.

وبدلاً من الخوف يكون التعاون.

وبدلاً من اللعن والسب يكون الثناء.

وبدلاً من المظهر المنحط يكون المظهر الأرقى وهو حب الخير للجميع.

وبدلاً من السوء يكون آداب السوق.

وبدلاً من مجتمع أو جمع من الناس في طائرة أو حافلة يكون مجتمعًا من الناس في قرية، والفارق بينهما هو أن الأول لا تربطهم أية علاقات، فقط مجموعة أفراد أو جماعة، أما القرية فهم أيضًا مجموعة أفراد ولكن تربطهم علاقات.

هذا عن المال فما بالك لو كنا نتكلم عن شربة ماء قبل الموت، بالتأكيد الأمر أقوي في الثاني.

فهذا الركب المهاجر عكرمة بن أبي جهل ﷺ حضر اليرموك

فرأى انكشاف وهزيمة المسلمين في أول المعركة فلبس أكفانه واغتسل وتطيب وسل سيفه وكسر غمده على ركبته وقال: يا مسلمون، من يبايعني على الموت؟ من يشتري الموت اليوم؟

فبايعه أربعمائة مقاتل فشق بهم صفوف الروم كالسيل حتى وصل إلى وسط الروم فقاتل حتى صلاة الظهر ثم تناوشته الرماح والسيوف من كل جانب فوقع صريعًا على الأرض، فحملوه على الأكتاف حتى وصل إلى القائد خالد بن الوليد ﷺ فرآه خالد فاحتضنه لأنه كان صديقًا له في الجاهلية وقال: ماذا تريد يا عكرمة؟ فأشار بلسانه يريد الماء لأنه لا يستطيع أن يتكلم فهو في آخر رمق الحياة، فأتى خالد بماء بارد من خيمته فاندفع نحو عكرمة ليسقيه، وما هي إلا لحظات حتى جئ بالحارث بن هشام عم عكرمة، أخي أبي جهل وهو في آخر رمق فوضع على رجلي خالد فأتى بابن عكرمة وهو في الرمق الأخير فوضع بجانبه وجيء برابع، فأتى خالد بالماء ليعطي عكرمة فأشار إلى عمه يقول: اسقه قبلي: ﴿وَيُؤْثِرُونَ عَلَىٰٓ أَنفُسِهِمْ وَلَوْ كَانَ بِهِمْ خَصَاصَةٌ﴾ [الحشر: ٩].

فأعطى عمه فرفض أن يشرب قبل أن يشرب عكرمة فدفعوا الماء للشاب الصغير فرفض أن يشرب قبل الرجل الرابع فحولوه إلى الرابع فقال: لا حتى يشرب عكرمة فعاد إلى عكرمة فوجده قد مات فدفعه إلى الحارث بن هشام فوجده قد مات فأعاده إلى الثالث فوجده قد مات.

قال أهل العلم: فانتحب خالد من البكاء وقال: اللهم اسقهم

من جنتك. زعم فلان (يعني: أحد الكفار) أنا لا نموت إلاحبطًا (أى على الفراش) لا والله بل نموت تحت قصف السيوف وضرب الرماح.

دعوة للإيثار في مشروعك الخاص لا الطمع وحب النفس، والأثره لن تجيء إلا بالتفكير والنية الخالصة وحب الغير واقتسام النفع للجميع.

يرى التفكير فارقًا بينه وبين الحيوان، فمناط التكريم يقوم على العقل، ومقام التكليف في العبادات البدنية يقوم على العقل: فنعم الله- عز وجل- عظيمة منها البصر واليدان واللسان والقدمان والعقل وأثمنها وأغلاها العقل ولكن نحن الآن ماذا نستخدم أكثر؟!

ونحن نستخدم اليدين أكثر من طاقاتها.

ونحن نستخدم اللسان أكثر مما يجب وفيها حرم الله.

ونحن نستخدم السمع والبصر والأقدام بل حتى تباع الأقدام بسعر أغلى من بيع العقول، أي العقول لدينا معطلة.

وملكة التفكير التي هي أهم وتحرك باقي الأعضاء عطلت.

وقد أجريت دراسة لبعض العلماء وتم ملاحظة التالي:

الذين يفكرون تفكيرًا صحيحًا لا يتجاوز عددهم الـ٢٪، أما الذين لا يتجاوز تفكيرهم المألوف في الأكل والشرب والوظيفة والزواج ونحو ذلك حوالي ٩٨٪، وأما الذين يفكرون تفكيرًا سليمًا

من أجل أمتهم ومن أجل القيام بالواجب عليهم لا يتجاوز عددهم ٢٪ فقط، وهذا أمر غريب فالناس أو البشر من الممكن أن يتمكنوا منك: من يديك فيربطوها ومن رجليك فيقيدوهما ومن لسانك فلا تتكلم ومن عينيك فيعصبونهما، ومن كل ما يمكن أن تتحرك به أو تنتفع به أمامهم ما عدا عقلك لا يتم تعطيله إلا إذا أذهبوا عقلك، وهذا شيخ الإسلام ابن تيمية يقول وهو في السجن: ماذا يفعل أعدائي بي، أنا جنتي في صدري إن سجنوني فسجنى خلوة وإن نفوني فنفيى سياحة وإن قتلوني فقتلي شهادة، وظل في السجن أكثر من ٢٩ عامًا لم يقع ولم يسقط بل سحبوا منه الكتب فكتب على جدران محبسه، ولم يعطوا له سوى المصحف فرأى أنه كان مخطئًا فيما سبق بعد أن تفرغ للقرآن الكريم تفرغًا كاملاً.

وهذا الشافعي أعمل فكره في ليلة ورأسه على وسادة فحل مسألة وخرج بعشرات المسائل والذي يراه يحسب أنه نائم.

القرآن الكريم يزيد قليلاً على ٧٧ ألف كلمة وهذا يعني أنه يعادل كتابًا من ٣٠٠ صفحة تقريبًا ومثل هذا الحجم لا يتضمن في العادة الكثير من المعلومات والمعارف والخبرات، وعلى الرغم من ذلك فقد أحدث القرآن الكريم تغييرًا هائلاً وجذريًا في مسيرة البشر الفكرية والسلوكية لماذا؟

لأن المنهجية التي يكتسبها كل من يتدبر القرآن هي السبب.

فالكلمات المعدودة تحمل معاني غير محدودة.

ومن اعتاد تدبره تنشأ لديه منهجية في التفكير والاستنباط.

ففي القصص القرآني حيث التركيز على القيم والمبادئ التي تقف وراء التحولات المهمة في حياة البشر، وكيف يتخذ الإنسان موقفًا في الحالات الصعبة بل وقد يغير الموقف هذا مسارحياته بالكامل، أنت: ما هي شخصية قابيل وهابيل؟ هل أوضحها القرآن؟

لا، بل أنت الذي حللت من الموقف الشخصيات واستنبطت محدداتها فنجد:

قابيل: أعطى أسوأ ما عنده من قربان.

لا يحكم عقله قال ﴿لَأَقْتُلَنَّكَ﴾ [المائدة: ٢٧].

حسود حقود، انفعالي، يحكم غريزته، جاهل، يحبذ استخدام العنف.

أما هابيل: أعطى أحسن ما عنده من قربان.

كان عارفًا بالله، يعلم أن القبول للأعمال من الله مشروط بالتقوى: ﴿إِنَّمَا يَتَقَبَّلُ اللهُ مِنَ الْمُتَّقِينَ﴾ [المائدة: ٢٧].

كاظمًا للغيظ، ﴿لَئِنْ بَسَطتَ إِلَيَّ يَدَكَ لِتَقْتُلَنِي مَا أَنَا بِبَاسِطٍ يَدِيَ إِلَيْكَ لِأَقْتُلَكَ﴾ [المائدة:٢٨].

يحكم عقله، لا يتعامل بالمثل.

قوي الإرادة، يتحكم في نفسه.

يتجنب استخدام العنف.

وفي قصة صاحب الجنتين والمُعدم في سورة الكهف وفي زوجتى نوح ولوط وما يقابلهما من مريم وزوجة فرعون، وكذلك رمز المجون (زليخا امرأة العزيز وما صنعته مع يوسف ﵇) ورمز العفة والطهر (ابنتا شعيب مع موسي ﵇)، وكذلك أهل الكهف الذين اعتزلوا الانحراف والانخراط فيه من أجل البحث عن مخرج حيث الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر ولم يستسلموا للتيار بل سبحوا ضده حيث الإيمان العميق الداعي إلى التعقل ونبذ عبادة الأوثان، وأهل صالح قوم ثمود وقتل الناقة حيث إيثار العمى على الهدى والانسياق مع التيار فقتلوا الناقة فعمهم الله بالعذاب.

هذه النماذج الخيره لا تنمو من فراغ وإنما من قاعدة فكرية وإيمانية وروحية متينة وثبات على المبدأ، أما النماذج الشريرة التي تتحرك بإيحاءات الجهل والغريزة وضغط التيار والتكبر والعدوانية عديمة التفكير أو التحليل واستنباط النتائج هي بدون موقف.

والإنسان المسلم موقف، والموقف يبني على التفكير.

لماذا لا نفكر بمنهجية؟

هناك أسباب كثيرة، فغالبنا إما أن يفكر مع إبليس، شيطاني التفكير بطبعه فلا يأمن جوانبه أو لا يفكر على الإطلاق ويضع من المغاليق على ذهنه ما لا يحركه زلزال فإن سألته لماذا أنت قابع هاهنا تراه يتكلم عن القناعة وعدم الطمع وعما فعله فلان الطماع وقصة سرقته المعروفة حتى صعد لما هو فيه الآن، فإذا ما أحضرت له نموذجًا خيرًا تقيًا نقيًا طموحًا تجد تبريره بأن هذا ملاك كما أنه لن

يتكرر ثانية. لماذا يصنع هذا الشخص بنفسه هذا لأنه:

☜ يحتال على نفسه بحيل وخدع نفسية فهو لا يريد أن يفكر سوي في يومه وحسب. أما غدًا فالله موجود كما قال النبي ﷺ: «ولو أحسنوا الظن لأحسنوا العمل» كنز العمال.

☜ يلتزم بالعادات والتقاليد والعرف والموروث على غير هدى، رسخ في ذهنه أن الوظيفة أمان وأن في كل الأحوال خسر أم كسب مديره أو صاحب عمله فهو يقبض راتبه وهو مسكين لا يرى تغييرات الأحوال والأسواق، وأن صاحب عمله الآن من الجائز غدًا أن يعمل لديه إن أصبح هو صاحب مشروع خاص.

☜ الخوف من ضياع الراتب الثابت والترد المقيت.

☜ الخوف من النقد والسخرية والاستهزاء إن فشل، هو يخشى من أذى حسى أو معنوي ولعل في رد «عباس محمود العقاد» على هذا ما يشفي الصدور فالذين يخشون أن يصيب أجسامهم ضر فيرضون أن تصيب عقولهم وأفكارهم هؤلاء لا يستحقون الحياة، فالذي يعطل فكره وتفكيره خوفًا من أذى أيًا كان نوعه ويقبل الأذى المعنوي الذي يصيب عقله وتفكيره وسمعته لا يستحق أن يكون رجلاً، يقول العقاد: «لا معنى للدين ولا للخلق إذا جاز للناس أن يخشوا ضررًا يصيب أجسامهم ولا يخشوا ضررًا يصيبهم في أرواحهم وضمائرهم وينزل بحياتهم الباقية إلى ما دون الحياة التي ليس لها بقاء وليس فيها شرف ولا مروءة».

وهذا عنترة بن شداد الشاعر الجاهلي يقول:

لا تسقني ماء الحياة بذلة بل فاسقني بالعز كأس الحنظل

☜ الخوف من الخروج عن المألوف والعادة.

☜ تدني الهمة وتواضع الأهداف وعدم الطموح.

☜ الأوهام مثل: محدودية الطاقة، قلة الأموال، مشغول الآن وبعد فترة سأفكر في هذا الأمر، بعد ٥ سنوات إن شاء الله، بعد تعليم الأولاد وزواجهم، ....

☜ المعاصي والآثام، فالعاصى الآثم تعطلت ملكة تفكيره وعلى قدر المعصية يكون التأثير في التفكير وهذا الشافعي يقول:

شكوت إلى وكيع سوء حفظي
فأرشدني إلى ترك المعاصي

☜ عدم الثقة بالله والإيمان به والتوكل عليه والإخلاص.

☜ عدم الجرأة المنضبطة والإقدام المدروس فإما جبان خائف أو متحمس متهور قاتل.

وأنت لماذا لا تفكر بمنهجية؟

هل لديك أسباب أخرى غير السابقة؟، حددها:

أنا لا أفكر للأسباب التالية:

....

....

....

....

....

وحجتي في ذلك هي:

....

....

....

....

....

وسوف أتخلص منها كالتالي:

السبب	حجة عدم التفكير	طريقة التخلص منه	المدة الزمنية للتخلص من السبب والحجة

في دراسة أمريكية أوضحت أن: «الذين يشغلون عقولهم بنشاط في منتصف حياتهم يحتفظون على الأرجح بمهارات عقلية في السنوات المتأخرة أكثر من كُسالى العقول».

ولعل دليل هذا «ابن عقيل الحنبلي» يقول: «إني لا يحل أن أضيع ساعة من عمري حتى إذا تعطل لساني عن مذاكرة أو مناظرة وبصري عن مطالعة أعملت فكري في حال راحتي وأنا منطرح فلا أنهض إلا وقد خطر لي ما أسطره، وإني لأجد من حرصي على العلم وأنا في عشر الثمانيين أشد ما كنت أجده وأنا ابن عشرين».

فماذا كان الناتج: كتاب الفنون في ثمانمائة مجلد.

وهذا البحر الذي لا ساحل له، أمير أهل الحديث كان لا ينام من الليل إلا أقله يقوم من الليل ثماني عشرة مرة أو أكثر يسرج المصباح ويتذكر الأحاديث فيكتبها ويدقق البعض الآخر، فكان الإمام البخاري صاحب أصح الكتب بعد كتاب الله- عز وجل- وأكثرها فائدة ومعرفة.

ضوابط التفكير في المشروع الخاص:

عمليًّا عليك بـ:

- الأفكار المشروعة المنضبطة بضوابط الشرع: الكتاب والسنة.
- الأفكار العملية الواقعية والبعد عن الخيالات وأحلام اليقظة.
- مراعاة المصالح والمفاسد.
- الشورى وبلورة الأفكار وتمحيصها قبل الشروع في تنفيذها.

- كتابة الأفكار وعمل بنك أفكار ومعلومات خاص بمشروعك، فالحبر الضعيف خير من الذاكرة القوية وكما قال الشاعر:

العلم صيد والكتابة قيد قيد صيودك بالحبال الواثقة

فمن الحماقة أن تصيد غزالة ثم تذرها في البرايا طالقة

- بناء تفكيرك في كل الأحوال على الدليل والثابت وليس على الظن والخرص (والخرص هو الظن الناشئ عن وجدان في النفس مستندًا إلى تقريب ولا يستند إلى دليل يشترك العقلاء فيه وهو يرادف الحزر والتخمين)، فالخرص هو التفكير الناشئ عن غير علم بل هو قائم على مجرد الظن الذي يعرض صاحبه للخطأ يقول عز وجل: ﴿وَإِنْ هُمْ إِلاَّ يَخْرُصُونَ﴾ [الأنعام: ١١٦]. وقال: ﴿مَّا لَهُم بِذَلِكَ مِنْ عِلْمٍ إِنْ هُمْ إِلاَّ يَخْرُصُونَ﴾ [الزخرف: ٢٠].

- حدّد أهدافك وخطط جيدًا واستفد من أوقاتك خير استفادة.
- استفد من خبراتك في عملك الحالي والمستقبلي.
- راع ميولك وكافح معوقاتك.
- قيّم ذاتك باستمرار، قيّم أفكارك، وضوابطها حتى لا تزيغ عن الشرع والسنة.

وحتى لا تدخل في خضم الأحلام فتضيع منك سبل النجاة وتخرج من دائرة الصلاح إلى بؤرة الإفساد وأنت لا تدري.

***

حدِّد وقدِّر...
قبل بدء المشوار

قبل بدء المشوار

الوضع الآن اختلف، قد تصبح صاحب مشروع من الآن وتحولت إلى مالك ومدير ولست موظفًا ومُدارًا وبالتالي تختلف السمات والمواصفات، أنت الآن تحتاج إلى معرفة:

من أنت؟

بافتراض أنك تلقيت اتصالاً عاجلاً من طائرة توشك أن تقع، الطائرة تحوي ٥ ركاب ومظلة إنقاذ وحيدة، الجو مشحون بالخوف والترقب، كل الركاب يطلبون مساعدتك كي تختار من يستحق النجاة منهم وكانت هذه استغاثاتهم:

☜ كابتن الطائرة:

أنا أب لأربعة أطفال، خامسهم سيأتي بعد شهر، أمهم تحبني بجنون، أسرتي الصغيرة تحتاجنى لا عائل لهم سواي، أرجوك تفهم موقفي، حاولت إنقاذهم وفشلت، كل محركات الطائرة تحترق كلنا سنموت بعد دقائق، منذ ثلاثة أيام وأنا في الأجواء من بلد لبلد، ساعة فقط وسأكون مع أسرتي إنهم ينتظرون هداياي، الآن أرجوك قدر معنى أن تكون أبًا.

☜ سيدة حامل:

أنا في الشهر الثامن، شهر وسنكون اثنين، نحن اثنان بالفعل تفهم حالتي نحن اثنان، هذا الجنين ما ذنبه أن يحرم من الحياة؟ وأنا

التي احضنه ألا أستحق طوق النجاة هذا؟ نتعب ونتألم كي نمنحهم الحياة ولا نُمنح نحن هذه الحياة! أرجوك كلهم يبحثون عن حياتهم أما أنا فأبحث عن حياة لاثنين، اخترني أنا.

☜ طبيب جراح:

كنت في طريقي لمستشفى لإجراء عمليه قلب غدًا، تفهم شعور ذلك المريض الذي ينتظرني، لا يوجد أحد قادر على إجراء عمليات معقدة كهذه سواي، فكِّر في مئات المرضى الذين ينتظروننى، فكر في عشرات الأطباء الذين سيأخذون مني علمًا يخدم البشرية، لا تهمني الحياة بقدر ما تهمني حالات المرضي الذين ينتظرونني، ستقوم بعمل عظيم لو اخترتني.

☜ مغترب:

يا الله، ما أقسى الحياة ! تغربت طويلاً من أجل لقمة عيش لا تأتي إلا من بعيد، قريتي التي غادرتها منذ عشرين سنة على مقربة مني الآن، كل هذه السنوات لم أستطع أن آتي، ما أصعب من أن تحرم من وطنك، وعندما يستقبلك هذا الوطن من جديد تُحرم من الحياة! على ساعة فقط! تخيل بعد ساعة أنتظر كل هذا الزمن وتحرمني ساعة وحيدة من لقاء أحبتي: أمي وأبي وإخوتي الذين تركتهم صغارًا وأصدقائي والشوارع التي ملأتها صراخًا يوم أن كنت صغيرًا، أنا منهار صدقني، كل أحلامي بلقائهم ستتبدد إن لم تخترني.

☜ طفلة:

أنا صغيرة.. كلهم جربوا الحياة طولاً وعرضًا وجابوا دهاليزها، أنا في بداية الطريق أشعر بالأمل ومملوءة بالطموح وبالغد المشرق، ألا

أستحق الحياة! أنا الحياة التي يتشبثون بها، اخترني ولا تحرمني غدى.

والآن بعد أن سمعت نداءاتهم واستغاثاتهم مَن تمنح طوق النجاة الوحيد؟

الخيار خيارك.. قف مع نفسك بصدق وقل من ستختار لينجو، وبعدها رتِّب الباقين حسب استحقاقهم للحياة من وجهة نظرك.

تخيل صرخات الاستغاثات وتشبثهم بالحياة لتقرر من ستختار ويجب أن تختار.. اختياراتك ستحدد من أنت؟ وكيف تفكر.

إذا كان خيارك الأول الطبيب فأنت:

- صاحب شخصية فولاذية عملية.
- تعشق العمل الإنجاز.
- لا مكان لديك للعواطف والمشاعر الإنسانية.
- العمل ولا شيء غيره هو ما يجعلك تعيش هذه الحياة.
- صعب عليك أن تكون شخصًا حالمًا بل قد يجدك البعض مملاً أحيانًا فالمرح ثانوي بالنسبة إليك.
- جاد تحسب الأشياء من حولك بشكل علمي بعيدًا عن العواطف، لذا فأنت تعيش الحاضر، والحاضر فقط وفي الوقت نفسه أنت محروم من مشاعر إنسانية فياضة فأنت في غربة دائمة وغير اجتماعي.

إذا كان خيارك الأول المغترب فأنت:

- صاحب شخصية إنسانية حالمة.

- قد تكون مغرمًا بالسفر ومع ذلك يفجعك البعد وتنهشك الغربة.
- قد تكون مغرمًا بالرحلات والقصص والروايات، تعيش أجواء الماضي كثيرًا وتؤثر فيك عذابات الآخرين وتتألم لها.
- عميق في التفكير وفلسفة الأمور لكن تخذلك النتائج.
- تتحمل وتحمل كل العذابات فتجيء حياتك حزينة ومتعبة.

إذا كان خيارك الأول كابتن الطائرة فأنت:

- شخصية متزنة واقعية.
- تهتم بالحياة الأسرية اهتمامًا مذهلاً، عاشق للأطفال وتستلذ بتربيتهم وتحب عائلتك، ويشكلون- أي العائلة- كل تفكيرك.
- عواطفك تجاه العائلة قوية وجياشة وعادية تجاه العمل أو حتى الأصدقاء.
- من الصعب عليك النظر بعمق للمستقبل فأنت تترك الأمور وشأنها وتعيش يومك فقط حتى الماضي تتحاشاه ولو كان جميلاً.
- ودود حسن المعشر لكنك غير عملي وإن اضطررت لذلك- أي الناحية العملية- فتمارسها لبعض الوقت فقط.
- تعيش الحاضر بكل ما فيه (الحزن والفرح) وتبحث عن النتائج فقط وتحبط إن لم تجدها، وتتحاشى الأحزان وإن

حدثت لك فحضورك بها ولها ضعيف.

إذا كان خيارك الأول الطفلة فأنت:

- صاحب شخصية حالمة غير واقعية.
- تنظر للحياة وكأنها جنة، محب للمتع واللعب واللهو تحلم كثيرًا.
- لا تفكر في الموت ولا الماضي ولا المستقبل، حاضرك بسيط لا تعرف المتاعب ولا المصاعب وإن واجهتها تتعامل معها ببرود وتجاهل.
- لا تحل المشاكل ولا تساعد في حلها، ولكن روحك وقادة ومتحمسة لكل شيء جديد ولكن تصاب بالملل بسرعة.
- محب للخير وتنظر للأمور بصفاء وسطحية، وعفوي الطباع.
- تنقاد للنظم والقوانين وتكسرها أحيانًا وتعتذر بسرعة ولا تجامل.
- تعيش الحاضر بعبث وطفولة، لا تفكر كثيرًا، وكل أحلام حياتك مرحة.
- تشتاق للنتائج الجميلة وتغضبك النهايات السيئة.
- غير صبور ولا تتحمل المتاعب.

إذا كان خيارك الأول المرأة الحامل فأنت:

- فأنت صاحب شخصية بسيطة عاطفية.

- تهتم بالكم أكثر من الكيف، طيب ومسالم وغير مبادر.
- لا تهتم كيف ستبدو الأمور فيما بعد فالمهم أن تكون جيدة الآن.
- محب للأطفال من الناحية الإنسانية لكنهم لا يشكلون كل تفكيرك.
- لك جلد وصبر تجاه مسئولياتك وتجنح لحب الكسب فأنت مادي أكثر من غيرك، ولكنك لست انفعاليًّا أو عاطفيًّا تجاه المال.
- تقضي وقتًا طويلاً في خدمة الغير، التفكير بسيط ولكن ليس سطحيًّا.
- حسن المعشر ولكن إذا غضبت من الصعب أن تعود كما كنت من قبل من صفاء ومحبة.
- قد تقلقك النتائج ولكن لا يبهرك الفوز، عادي.

والآن هل عرفت كيف تفكر وما هي خلفية شخصيتك، طبِّق هذا ومع نوعية مشروعك وهل تتناسب معه أم لا؟

هل طبيعة مشروعك تتناسب مع الشخصية الفولاذية العملية أم الإنسانية الحالمة أم المتزنة الواقعية أم حالمة غير واقعية أم عاطفية تحيا ببساطة.

حسب طبيعة ونشاط المشروع يجب أن تتطابق مع الشخصية.

🗁 فإن كنت على سبيل المثال ستعمل في مجال البورصة فيجب أن تكون فولاذيًا عمليًّا تمامًا.

🗁 وإن كنت ستعمل في مجال نشر القصص الإنسانية والعاطفية فيجب أن تتحلى بأكبر قدر ممكن من الشخصية الإنسانية الحالمة وبالتأكيد تحتاج إلى جزء من الواقعية العملية.

🗁 وإن كنت ستعمل في مجال لعب الأطفال ومنتجاتها فيجب أن تتناسب مع الشخصية الحالمة غير الواقعية حيث الملل بسرعة من تماثل اللعب وبالتالي التغيير المستمر يتناسب معك وهكذا.

وبالتأكيد كل هذا لا ينفي وجود باقي ا لشخصيات بنسب مع الشخصية الرئيسية.

فإن كنت عمليًّا تمامًا بالتأكيد يجب أن يكون لديك جانب عاطفي إنساني حالم.

وإن كنت واقعيًّا تمامًا. بالتأكيد يجب أن يكون لديك جانب عملي عاطفي وبساطة.

وهكذا في باقي الشخصيات: توازن مركب بنسب، خلطة متناسبة مع الشخصية الأساسية، ويجب أن يكون لديك:

الجدية: فهل أنت:

١ - تنظر إلى المستقبل البعيد وليس تحت قدميك؟

٢ - ترى أن مشروعك هذا أمانة في عنقك وليس وسيلة سريعة لكسب مزيد من المال والثراء كما قال تعالى: ﴿أَفَحَسِبْتُمْ أَنَّمَا خَلَقْنَاكُمْ عَبَثًا وَأَنَّكُمْ إِلَيْنَا لاَ تُرْجَعُونَ﴾ [المؤمنون: ١١٥].

٣ - ترى فى مشروعك هذا فرصًا لتصنع مجدًا من أمجاد المسلمين الأوائل وليس عندما ترى ما هو أفضل منه ولو كان لن يصلح من أمر المسلمين تتركه لغيره، المهم ليس المال إنما المسلمون طالما أن ربح الأول معقول ومناسب لحياتك؟

٤ - ترى في مشروعك صلاح وإخلاص؟ ﴿وَقَدِمْنَا إِلَى مَا عَمِلُوا مِنْ عَمَلٍ فَجَعَلْنَاهُ هَبَاءً مَّنثُورًا﴾ [الفرقان: ٢٣].

٥ - مخلص في مشروعك دون نفاق أو رياء أو تذبذب؟

٦ - معتدل في اهتمامك بمشروعك دون غلو أو عكسها؟

٧ - واضح في هدفك من هذا المشروع وواقعي وهل تبني غاية حميدة من خلاله كما يقول عز وجل: ﴿قُلْ إِنَّ صَلاَتِي وَنُسُكِي وَمَحْيَايَ وَمَمَاتِي للهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ ۞ لاَ شَرِيكَ لَهُ وَبِذَلِكَ أُمِرْتُ وَأَنَا أَوَّلُ الْمُسْلِمِينَ﴾ [الأنعام:١٦٢، ١٦٣].

٨ - لديك: القدرة والخبرة والمعلومة وكافة وسائل وإمكانيات تنفيذ العمل بالمشروع ومتابعته في كل مراحله ومراجعته وتقويمه؟

٩ – لديك: العلم والإرادة والهمة العالية لبدء وتحمل نتائج مشروعك في بدايته وإن تعثرت البداية أو غيرها؟

١٠- لديك العزيمة أن تجود بالغالي والنفيس في سبيل هذا المشروع؟

١١- لا تعاني من العجز والكسل أو التسويف والتمني؟

١٢- تجيد الاستفادة من أوقاتك؟

١٣- لديك أصحاب على نفس شاكلتك في الطموح، وتتمنى أن يكونوا أصحاب مشروعات خاصة ولديهم نفس سلوكياتك الطيبة المستقيمة؟

١٤- تبحث عن النصح من أي فرد وتسأل لتستفيد وتقبل رأي الناصح لك دون تكبر أو غيره؟

١٥- تخلصت من رواسب سابقة قديمة مثل: الترف الزائد، أحلام اليقظة، عدم تحمل المسئولية، التسرع والتعجل، تربية غير ناضجة، عدم ثقة بالنفس، ....

١٦- ستنفذ على الفور متى رأيت الظروف مناسبة للبدء في مشروعك؟

١٧- لديك الآن القوة والعزم أكثر من ذي قبل على التنفيذ المبدئي في المشروع؟

١٨- لديك الآن روح المثابرة والدأب والعمل المتواصل والتضحية للوصول إلى ما تريد؟

١٩- ستسخر كل الإمكانيات للوصول إلى ما تريد؟

٢٠- ستغالب الأعذار وستأخذ بالعزائم والحرص على أداء الأمور؟

فيما سبق عشرون عبارة مطلوب منك أن تعطي لكل سؤال تقديرًا من حيث شدته لديك ما بين ١- ٥ درجات لكل عبارة، فالعبارة التي ترى أنك نفذتها أو تنفذها بشدة امنحها خمس درجات والتي لا تنفذها إطلاقًا أعطها درجة واحدة وهكذا.......

ستكون النتيجة من ١٠٠ درجة وأدناها عشرون درجة.

فإن حصلت على:

٩٠- ١٠٠ درجة: فأنت شخص جاد في مشروعك، ابدء وتوكل على الله فهو ناصرك.

٧٠- ٨٩ درجة: فأنت شخص جاد بنسبة متوسطة في المشروع، أعد دراسة الأمور والجوانب السلبية ولا تكسل أو تتهاون، انطلق ولا تقلق.

٦٠- ٦٩ درجة: مشروعك يشغل حيزًا كبيرًا في ذهنك ولكن ليس لدرجة أن تترك عملك الحالي وتتفرغ له.

أقل من ٦٠ درجة: المشروع الذي تؤمن به أو تتكلم عنه خيال ووهم من الأوهام يجب أن تراجع نفسك وإلا ستدمرها وستدمر معها العلاقات التي أقمتها مع الغير لسنوات طويلة.

الضبط والانضباط:

فهل أنت:

١- تضبط نفسك وتسيطر عليها وتقمعها فيما تشتهي؟

٢- لديك ثقة بنفسك؟

٣- صاحب مواعيد والتزامات منضبطة ومتزنة لا ترجع فيها إلا قليلاً بأسباب قهرية؟

٤- قوي أمين، أي قادر على حفظ الأمور، متقن للعمل المراد ومنضبط فيه.

٥- معتاد على مواجهة المشكلات ولا تفاجئ بها مهما كانت؟

٦- تراجع قيمك ومبادئك من آنٍ لآخر لتتمسك بالصحيح منها وتبتعد عن السيئ؟

٧- لا مجال لديك للفوضى وعدم التوثيق للمستندات؟

٨- جدول أعمالك وطموحاتك يتناسب مع أوضاعك وظروفك؟

٩- لديك القدرة على حذف كل ما هو غير مهم من حياتك من نقاط ضعفك وسلوكياتك وعاداتك السيئة حتى تصل للأحسن على الدوام (من نقاط الضعف: حب النوم، حب الأكل، أكل الحلويات إن كانت ضارة بالجسد، ....)؟

١٠- تضحي حتى تنال ما تريد فتقبل على ظمأ الهواجر وتبحث

عن العلم والخبرة وتصبر على التعلم لتنال ما تريد؟

والآن: إذا كنت موافقًا على العبارة وتنطبق عليك وتقوم بها ضع لها علامة (نعم)، وإن كنت لا تجيدها فضع لها علامة (خطأ) فهي لا تنطبق عليك حتى هذه اللحظة.

ثم اجمع جملة ما حصلت عليه من إجابات:

✎ إذا حصلت على ٨ عبارات نعم فأكثر فأنت صاحب شخصية منضبطة ضابطة تعرف سبل نجاح مشروعك الخاص وستجد أسس نجاحه وتفوقه عن الغير.

✎ وإذا حصلت على ٥ إلى ٨ عبارات: شخصيتك درجة انضباطها لا تصلح لقيادة مشروع خاص إلا لو تم إعادة تأهيلها بدرجة كافية.

✎ وإذا حصلت على أقل من ٥ درجات: أنت لا تصلح تمامًا لإدارة أي مشروع كما أنك تعاني من عدم الانضباط في عملك الحالي إن كنت موظفًا أو غيره، معاناتك الحقيقية تكمن داخلك، أنت فوضوي متسيب الطباع غير ملتزم.

التركيز:

فهل أنت:

١- تحصر تفكيرك في مشروعك هذا وتنظر في جميع زواياه وجوانبه وكل شيء فيه؟

٢- تعلم بواطن وخفايا المهنة في هذا المشروع؟

٣- يُرجع إليك كصاحب خبرة وعلم ورؤيا في هذه النوعية من المشروعات؟

٤- من عاداتك الجيدة: تمام التركيز في الأمور حتى تتمها ثم تتفرغ إلى غيرها؟

٥- لديك المقدرة على إيقاف التشويش من مؤثرات أخرى (مثل: خواطر، أفكار سلبية، ....) عندما تفكر في أمر من أمور مشروعك الخاص؟

٦- ليس لديك شرود ذهني يخرجك عما يجب أن تكون فيه عندما تفكر في أمر ما؟

٧- قوي الذاكرة والحفظ؟

٨- تنظم وقتك وتدير أولوياتك؟

٩- تهتم بما يدعو لمزيد من التركيز مثل: التغذية السليمة، الإضاءة الجيدة، والجلوس بطريقة صحيحة؟

١٠- تتبع نهج الإمام الشافعي بترك المعاصي لتجنب ضعف التركيز والحفظ للأمور؟

والآن: احسب كم إجابة بـ(نعم) حصلت عليها وكم إجابة بـ(لا): إذا كنت حصلت على أكثر من:

٧ درجات: أنت حاصر تركيزك في مشروعك وتعرف طريقك جيدًا ومشروعك هذا هو عين القوة لك.

٦ درجات وحتى ٣ درجات: تركيزك في مشروعك الخاص متوسط الحال إما أن ترفع درجة تركيزك به أو تتخلى عن حلمك فيه.

اقل من ٣ درجات: أنت تعيش في وهم كبير اسمه «مشروع العمر» لا بد أن تفيق منه الآن وبسرعة قبل أن تخسر كل شيء.

الإبداع والتجديد:

هل أنت:

١- تنظر إلى المشكلات باعتبارها تحديات إيجابية؟

٢- تتصف بالمرونة في تفكيرك ونظرتك إلى الأشياء؟

٣- تتصف بالمثابرة في معالجة الأمور؟

٤- تتخيل وتتأمل بعض الأمور وتجد ذلك مفيدًا بعد ذلك؟

٥- تحلم بالموضوعات التي تفكر بها؟

٦- تحب روح المغامرة والمخاطرة؟

٧- لديك ثقة في نفسك وفي قدراتك؟

٨- تفكر في الموضوعات من أكثر من زاوية؟

٩- تطرح أفكارًا عديدة عندما تتناول موضوعًا واحدًا؟

١٠- تقيم أو تزن الأفكار التي تطرحها أو يطرحها الآخرون؟

١١- عندما تواجه موقفًا أو مشكلة تفكر فيها بعمق؟

١٢- لك آراء وأفكار في أمور وموضوعات الحياة التي ليس لها علاقة بتخصص العمل؟

١٣- تجد متعة في القراءة والاطلاع على كل جديد بشكل يومي؟

١٤- تسعى إلى تعلم الجديد ولو بحضور دورة تدريبية أو برنامج تدريبي؟

١٥- تنظر إلى المشكلات باعتبارها محطات تؤثر إيجابيًا في تفكيرك فتستفيد منها مستقبلاً؟

١٦- تحاول تطوير الأشياء أو الأجهزة الموجودة في منزلك أو عملك؟

١٧- تحاول إصلاح الأجهزة المعطلة أو بعض الأمور البسيطة وصيانتها في منزلك؟

١٨- يمكن أن تصف نفسك بالنحلة دائمة البحث والتنقل والحركة؟

١٩- ذو خيال واسع؟

٢٠- تطرح أفكارًا عديدة عندما تقابلك مواقف صعبة؟

٢١- توجد استخدامات غير تقليدية للأشياء المحيطة بك؟

٢٢- تكره السير وراء الآخرين وتقليدهم والنقل عنهم؟

٢٣- يصفك الآخرون بعدم الطاعة وعدم الالتزام دائمًا لما هو قائم ومعروف ومألوف فأنت تبحث عن الجديد باستمرار؟

٢٤- توافق على هذه العبارة: «حب المخاطرة والتجربة يجلبان الفوائد أكثر من المشكلات»؟

٢٥- لديك قدرة عالية على إدراك المشكلات التي تحدث من حولك وتتفاعل معها بإيجابية؟

والآن: أعط لنفسك درجة واحدة في حالة الإجابة بـ (نعم) عن جميع الأسئلة واجمع درجاتك، فإن كنت حصلت على:

٢٠ درجة فاكثر: فأنت شخص مبدع مجدد، استمر على نفس المنوال مع الاحتراس من الغرور الذي يقتل صاحبة وننصحك بألا تناقش أفكار مشروعك في مراحلها الأولى مع الأشخاص الذين يكثرون من النقد ويرون النواحي السلبية في الأمور.

١٤درجة وأقل من ٢٠ درجة: فأنت على بداية طريقة التجديد والإبداع إن خرجت عن صندوق الاعتياد والمألوف، فقط ركز وابذل الجهد حتى تخرج بجديد من مشروعك نافع لك ولوطنك ولأمتك.

أقل من ١٣ درجة: فأنت شخص غير مبدع ولن تقدم بمشروعك الخاص أى جديد، قد يكون السبب في ذلك أنت أو البيئة المحيطة بك أو الاثنين معًا.

يمكنك التغيير في الاثنين معًا باستعدادك الفطري من جديد وبالتدريب والتعلم والمهارات واللازمة للمشروع، وليس هناك مستحيل في تحقيق الأشياء.

من تظن:

اقرأ العبارات التالية بعناية وحاول ذكر اسم الشخص أو الأشخاص الذين تنطبق عليهم هذه الأوصاف في المكان المخصص لذلك، والمحتمل أن تتعامل معهم ووظائفهم الشاغرة في الأعمال وماذا سوف تفعل لتروضهم وتتميز في التفاعل من خلالهم لمشروعك:

الصفة	الأسماء	وظيفته أو مشروعه الخاص	سوف أتعامل معه بـ....
١- يضبط أعصابه ولا يغضب.	حسن علي	مكتب تجهيزات فنية	
٢- ساخر من الآخرين ويضايقهم وينتقد أي تصرف منهم.	عبد الله محمود	موظف إداري في وزارة	
٣- يتقي الله ويخلص في عمله.			
٤- حاقد على الناس ويسعى لإيذائهم.			
٥- في يديه سلطة ويجيد إذلال الناس من خلالها.			
٦- موضوعي في تفكيره وفي تصرفاته.			

الصفة	الأسماء	وظيفته أو مشروعه الخاص	سوف أتعامل معه بـ....
٧- لدية سمات المبادأة والخبرة وقوة الشخصية.			
٨- شاعر بالإحباط والضيق ويرى الدنيا كلها شرورًا.			
٩- يميل إلى تفادي تحمل المسئولية.			
١٠- يتعامل مع الناس ببشاشة وتفاؤل.			
١١- ذكي ولماح ويجيد قراءة الناس بسرعة.			
١٢- تنقصه الثقة بالنفس ولا يثق بالآخرين.			
١٣- يقف عائقًا أمام الآخرين في تحقيق أهدافهم.			
١٤- يضع مصلحته الخاصة فوق أي اعتبار آخر.			
١٥- ماهر في تسلق أكتاف الآخرين.			

الصفة	الأسماء	وظيفته أو مشروعه الخاص	سوف أتعامل معه بـ.....
١٦- يعرف من أين تؤكل الكتف.			
١٧- يقابل الحسنة بالسيئة.			
١٨- لا يرفض لك طلبًا أبدًا مهما كانت نوعية ذلك الطلب.			
١٩- يجد لذة في القيام بعكس ما يطلب منه.			
٢٠- لا يتسم بالصدق أبدًا.			
٢١- يجيد إحداث الوقيعة بين الناس.			
٢٢- حي الضمير، حكيم، متواضع ويحبك ويحب الخير لك.			
٢٣- فوضوي، مشاغب، مرتش،			
٢٤- نظامي منضبط في تصرفاته ومواعيده و......			
٢٥- يحاول الوصول إلى حل وسط مع الآخرين إن وقع خلاف ما.			

الصفة	الأسماء	وظيفته أو مشروعه الخاص	سوف أتعامل معه بـ....
٢٦- يفضل مناقشة الخلافات بصراحة ويقبل الرأي الآخر.			
٢٧- يراك خائنًا إن فكرت في مشروع مماثل لمشروعه.			
٢٨- يصنف الناس حسب المحافظات والبلدان.			
٢٩- مُصِر دائمًا على الفوز في أي صفقة أو عمل يدخل به ولا يراعي تمامًا الأطراف الأخرى.			
٣٠- يؤثر الراحة والمتعة ويسأم العمل ويتهرب منه.			
....			
....			
....			
....			
....			

التفاوض:

هل أنت:

١- ترى أن تسوية الخلافات في الرأي بين الناس أمر ممتع للغاية؟

٢- عادة لا تسعى لتجنب الصراع والمواجهة بين الناس فلديك القدرة على احتواء الأمور والدخول في معارك والخروج منها سليمًا بل وأحيانًا كثيرة فائزًا؟

٣- ترى أنه ليس منه المهم أن تحظى بالقبول من جانب الناس المهم أن تخرج من الناس بنتيجة مهمة لك ولمشروعك؟

٤- لا تؤمن تمامًا بالحلول الوسط؟

٥- لا تهتم كثيرًا بمشاعر الطرف الآخر إزاء نتائج المفاوضات؟

٦- على الرغم من وقوعك تحت ضغط ما إلا أنك تظل تفكر بطريقة جيدة؟

٧- يعتقد الناس أنك تتمتع بلباقة ودبلوماسية؟

٨- معروف عنك القدرة على التعبير عن وجهات نظرك وبوضوح؟

٩- ترى أنه لا يوجد سوى أشياء قليلة في هذه الحياة غير قابلة للتفاوض؟

١٠- لا أقبل أي زيادة في المال تُعرض عليّ دون اتفاق واضح ومكتوب، ولا أرجع في كلامي بعد أي اتفاق اتفقته حتى

ولو زيد لي في الامتيازات؟

١١- ترى أنه غالبًا ما تعكس تعبيرات وجه الشخص الكثير مما يقوله الشخص بالفعل؟

١٢- ترى أنه لا مانع من خسارة بعض الجولات بالنقط ما دمت ستكسب بالضربة القاضية الفنية في آخر جولة؟

١٣- لديك الاستعداد للعمل لفترة أطول وبجدية كاملة من أجل أن تحقق كسبًا ضيئلاً؟

١٤- عادة ما تستمع كثيرًا وتتكلم قليلاً؟

١٥- تجد متعة حقيقية عندما تتفاوض في كل شيء حتى عند شراء الأشياء المنزلية البسيطة؟

١٦- ترى أنه من الأفضل الوصول إلى تحقيق مصلحة الطرفين بدلاً من مصالحك فقط؟

١٧- لا ترى أي نوع من الخجل إذا ما عرضت شراء شيئًا ما بنصف السعر المقدم؟

١٨- عندما تريد الحصول على شيء من شخص آخر تحصل عليه بالفعل منه؟

١٩- نادرًا ما تقبل السعر المعلن.

٢٠- من السهل أن تبتسم حتى أثناء المناقشة الجادة.

والآن: أعط نفسك إجابة بـ (نعم) أو (لا).

واجمع العبارات الخاصة بـ (نعم) فإن كان عددها:

أكثر من ١٨: فأنت وُلِدت مفاوضًا أو تخدع نفسك.

من ١٥ وحتى ١٨: فأنت لديك مهارات تفاوضية عالية استخدمها جيدًا عند تأسيس وتأثيث مشروعك وعند التفاوض مع موظفيك على الراتب.

أقل من ١٥ وحتى ٨: مهاراتك التفاوضية متوسطة إما أن تقويها أو سوف يتغلب عليك الغير ويقهرونك ويجعلونك تتقهر للمربع التالي وتفقد الثقة في نفسك وتهتز وتهبط معنوياتك.

أقل من ٨: مهاراتك التفاوضية ضعيفة، اجعل من بجانبك يتفاوضون نيابة عنك في الأمور التي بها مساومة، وتفاوض وتفرغ أنت للجانب التنفيذي في إدارة المشروع وابتعد بالمشوار عن أي جانب تفاوضي.

الوصول إلى القمة:

هل أنت:

١- ترى أن الناجحين يؤثر بعضهم على بعض بشكل إيجابي؟

٢- تحتفظ لنفسك بقائمة لشخصيات ناجحة وتقرأ سير الناجحين في الحياة لتتعرف على أسرار نجاحهم؟

٣- تستعين بالله في تهيئة الفرص لك للاختلاط بالناجحين؟

٤- تقلد عادات الناجحين الحسنة وسلوكياتهم المتميزة؟

٥- ترى أن سلوكيات الإنسان وطريقة تعامله مع الآخرين أهم من درجة ذكائه وحجم معرفته؟

٦- تستعين بالله في تغيير سلوكياتك السيئة واستبدالها بسلوكيات حسنة؟

٧- تستشعر الأجر من الله عندما تتغلب على عادة سيئة أو تطور عادة حسنة بك؟

٨- لا تتخذ قرارًا عند الغضب وإنما تنتظر برهة من الزمن؟

٩- تكافئ نفسك عند الإنجاز؟

١٠- تحب لغيرك ما تحب لنفسك؟

١١- تمارس هواياتك المفضلة عندما تنجز أهدافك؟

١٢- تراقب غيرك في الأداء حتى تستفيد وتطبق؟

١٣- ترى أن الأحمق ينطق بالكلام قبل أن يفكر وأن الحكيم يتخير من الكلمات قبل أن ينطق بكلمة؟

١٤- لا تقاطع أحدًا أثناء الإنصات لكلامه؟

١٥- تعتد بنفسك وتحترم قدراتك؟

١٦- تعطي للمجتمع أكثر مما تأخذ؟

١٧- تحتفظ بثقتك بنفسك حتى وإن تعرضت لنقد لاذع من الغير.

١٨- أهدافك واضحة ومحددة؟

١٩- ترى حياتك كمسافر على طائرة لها مكان تنطلق منه ولها اتجاه ولها غاية تريد أن تصل إليها ولها زمن محدد في الطيران؟

٢٠- تفكر كيف تعيش حياتك وليس كيف تعيش يومك فقط؟

٢١- لا تخاف من الفشل؟

٢٢- ترى أن الخداع والإغراء منتشر في هذا العصر ولكن لك دور لتنقية المجتمع منه؟

٢٣- تقاوم الإغراءات التي تعترض حياتك (مثل: الخيانة، الكذب، سرقة موظفين من مكان لآخر بطرق غير شريفة، .....)؟

٢٤- متريث ولا تستعجل قطف ثمار مشروعك قبل الأوان؟

٢٥- تسير بمراحل للوصول إلى القمة ولا تتبع طرقًا ملتوية في ذلك؟

٢٦- لا تكذب مطلقًا؟

٢٧- تصنع الأحداث ولا تنتظر الأحداث أن تصنع لك ما تريد، أو هل تؤمن حقًّا بالحكمة التالية: «فإن لم تجد الفرصة فاصنعها»؟

٢٨- تتكيف مع الظروف القاسية إذا فرضت عليك رغم إرادتك ورغم أنفك؟

٢٩- مستعد جيدًا استعدادًا مسبقًا متقنًا لما قد يأتي من أعمال جسام؟

٣٠- صاحب رغبة جامحة صادق في الوصول إلى قمة النجاح؟

٣١- تركز على ما تريد ولا تركز على ما لا تريد؟

٣٢- تقارن نفسك بمن هو أكثر منك علمًا في التخصص وتطمح أن تصير مثله، ولا تقارن نفسك بمن هو أقل منك علمًا؟

٣٤- تتقبل النقد البناء من الغير؟.

٣٥- تستطيع أن تقول (لا) متى تريد أو أردت ذلك؟

٣٦- لديك القدرة على الصبر في المواقف المحرجة؟

٣٧- لديك القدرة على تفويض أعمالك وبعض من صلاحياتك للغير؟

٣٨- تفي بوعودك تجاه الآخرين ولا تخلفها أبدًا؟

٣٩- تشرك الغير معك في مشروعات خاصة مفيدة؟

٤٠- تتجاوب بشكل تلقائي وفطري مع من تتكلم معه؟

* فيما سبق أربعون عبارة مطلوب منك أن تعطي لكل سؤال تقديرًا من حيث شدته لديك ما بين ١- ٥ درجات لكل عبارة، أي أن تتراوح الإجابة ما بين ٥، ٤، ٣، ٢، درجة واحدة حسب درجة تطبيقك لهذه العبارة، فإن وجدت أنك قد حصلت على مجموع من الدرجات قدره:

أكثر من ١٨٠ درجة: فأنت على القمة بالفعل، حافظ على هذا المستوي ولا تتخلَّ عنه مطلقًا ما حييت فهذه درجتك فلا تتخلَّ عنها؟

من ١٧٩ حتى ١٥٠ درجة: أنت في طريقك للوصول إلى القمة والثبات عليها، دعِّم أركان حياتك وشخصيتك بمدافعين ومهاجمين وصفات سوبر حتى تقفز لما هو أكثر، وتجلس على كرسي مريح فوق.

من ١٤٩ وحتى ١٠٠ درجة: أنت تركب أرجوحة، مرة فوق ومرة تحت، إثبتِ عند الدرجة العليا فوق، أعلي الأرجوحة ولا تجعلها تهبط بك، أعصابك مهتزة، ضغوطك

النفسية والحياتية تطغى على نجاحك والوصول إلى القمة كما باقي الناجحين، إن لم تسيطر على الأرجوحة ستهبط من أعلاها لتتحطم وتحطم كل مما بذلته مسبقًا.

اقل من ١٠٠ درجة: يبدو أنك تألف الوضع الحالي الذي أنت فيه، ولكن أحلام وأوهام تعيش داخلك تحرك شعورك فقط وليس سلوكياتك أو عاداتك فأنت في الوضع الحالي تحيا في كرسي علي القمة ولكن أرضية الكرسي علي الماء في الهواء، حاول أن تغير سلوكياتك وتعدل من عاداتك السيئة، وتبني أحلامك على أرض صلبة وليست على طائرة من ورق لتحصل على ما تريد وتتمنى.

السرعة التنافسية في مجال العمل:

هل أنت:

١- لديك حاسة التوقع والإحساس بحدوث أمر ما قبل وقوعه؟

٢- لديك القدرة على تخيل الأحداث ورسمها والعمل وفق هذا التخيل والرسم؟

٣- تعرف كيف تسرع حيث توجد الفرص؟

٤- تعلم تمامًا الموارد البشرية والمالية التي ستحتاجها لتحقيق هدفك؟

٥- تعرف ماذا ستفعل بالمال الذي سيتولد عن مشروعك؟

٦- تعرف ما هي الاستثمارات التي أنت على استعداد لضخها في المشروع لتحقيق هدفك؟

٧- تعرف كم عدد العملاء الموردين الذين أنت بحاجة إليهم لتغطية أعمالك؟

٨- تعرف درجة تغير العالم من حولك في الخارج عنه داخل مشروعك عنه داخل نفسك؟

٩- تعرف ما هي الإدارات أو الأشخاص الواجب التخلص منهم داخل مشروعك إن لم يحققوا الاستفادة المطلوبة منهم؟

١٠- تعرف كيف تقول للأشخاص العاملين معك أنك

تستغني عن خدماتهم لاعتبارات مثل: سوء الأداء، تغير السوق، ....؟

١١- تعرف كيف تتخذ قرارًا وتصمد فيه؟

١٢- تعرف دورة حياة منتجات مشروعك وبدقة متناهية؟

١٣- تعرف كيفية اكتشاف الأسواق والتعرف عليها قبل الغير؟

١٤- تعرف متى تنسحب عند نقطة معينة؟

١٥- تعرف من حلفاؤك ومن سيعمل ضدك؟

١٦- تعرف تكلفة الحصول على عميل واحد من منتجات مشروعك؟

١٧- لديك خطة بديلة إن لم تنجح خططك الحالية؟

١٨- مستعد لسماع أخبار غير سارة ومفاجآت سخيفة عن السوق والعملاء؟

١٩- تقوم بتقييم كل شيء باستمرار؟

٢٠- تستطيع الوصول إلى السوق بسرعة أكبر من غيرك؟

٢١- لديك أفضلية تنافسية عن غيرك من أصحاب المشروعات المماثلة؟

٢٢- لديك القدرة على معرفة ما يجري على أرض الواقع (مثل: اتصال مباشر بين العملاء والموردين، اتصال مباشر بالبضاعة المنتجة أو الموزعة من قبلك، تمس مشاعر الناس

وأحاسيسهم وردود أفعالهم حول البضاعة التي يبيعها مشروعك، ....) أي تؤمن بالحكمة التالية: «لن تعرف ما يجري في الحرب حتى تسمع أزيز الرصاص»؟

٢٣- لديك عدد كبير من موردي الخدمات وتحرص على التنافس بينهم للوصول إلى أفضل خدمة وأنسب سعر؟

٢٤- كاتم لأسرارك ولا تثرثر أمام الغير عن مشروعك وطموحاتك و.........؟

٢٥- لديك القدرة على قياس كل نشاط في مشروعك لتصحيح أي خلل يظهر وبسرعة؟

والآن: أعط إجابة لكل سؤال بـ (نعم) أو (لا)

وفي حالة الإجابة بـ (نعم) أعطى كل إجابة (٤) وكل إجابة (لا) صفرًا، فإن كنت حصلت على:

أكثر من ٨٠ درجة: فهذا يعني أنك لديك سرعة تنافسية في مشروعك حتى وإن كان صغيرًا فالسوق الآن لا يحسب بالكبير والصغير ولكن يحسب بالسريع والبطيء وليس الكبير الذي يأكل الصغير ولكن السريع هو الذي يلتهم البطيء، وأنت لديك المناورات التي تزيل عوائق السرعة في طريقك إلى تغيير عالمك.

أقل من ٨٠ وحتى ٦٠ درجة: فهذا يعني أن مشروعك جيد ولكن تكتيكات تنفيذك له ضعيفة، وسوف يضيع من بين وسط خضم المنافسة الشديدة وقسوة السوق وعدم درايتك الكافية بإدارة الأعمال المهنية.

أقل من ٦٠ درجة: تنازل بطواعية عن فكرة مشروعك الخاص ولا تستثمر أية أموال به، فأنت لا تعرف كيف تحصل على فرصة أو تتخذ قرارًا بشأنها ولا كيف تتعامل مع موظفين وموردين ومنافسين، سيأكلك سمك القرش عندما تضع قدمك بالسوق.

إدارة الحسم:

هل أنت:

١- تنتقد بصراحة (وبدون وقاحة) أفكار وآراء وسلوكيات الآخرين؟.

٢- لديك ثقة عادة في أحكامك الخاصة؟

٣- تعبر عن رأيك بقوة في مناقشة أو مناظرة؟

٤- تعبر عمومًا عما تشعر به؟

٥- تجد أنه من السهل عليك أن تحافظ على اتصال بالعين أثناء التحدث إلى شخص ما؟

٦- يمكنك التعبير عن مشاعر الحب والعاطفة بصراحة؟

٧- عندما تختلف مع شخص تحترمه فهل تكون قادرًا على الدفاع عن وجهه نظرك الشخصية؟

٨- عندما تقابل شخصًا غريبًا، هل تكون أول من يقدم نفسه ويبدأ حوارًا؟

٩- ترى أن هناك سلوكيات تكتسب بالتعلم وليس فطريًّا؟

١٠- تستطيع أن تتخلص من بعض الأمور مثل: التدخين، تناول الحلوى، الوزن الزائد، ..... بإرادة وحسم عالٍ؟

١١- تؤمن بالقول التالي: «الشجاعة هي مقاومة الخوف وبراعة التعامل مع الخوف وليس غياب الخوف»؟

١٢- لست حساسًا حساسية مفرطة؟

١٣- مستعد لتبدأ مشروعك الآن وبدون تردد تمامًا؟

١٤- أمامك عقبات (مثل: التمويل، الأفراد اللازمين للعمل بالمشروع، ......) ولكن مستعد وتستعد قدمًا للتخلص منها عقبة عقبة وتدريجيًّا؟

١٥- عندما يحدث خلاف ما، تتجه نحو حل الخلاف وتسويته بدون صياح أو غضب فقط تتعامل بصدق ووضوح وتواجه المشكلة بصراحة ولا تتجنبها أو تختبئ منها؟

١٦- عندما تحدث مشكلة ما، تبحث عن حلول وليس عن تحديد من يستحق اللوم؟

١٧- تعرف متى تقول (لا) مع كل الأطراف: عميل، زميل، أحد أفراد أسرتك.... عندما يستلزم الأمر ذلك وبدون أن تخسر أحدًا منهم؟

١٨- تقبل مسئولية القيادة بما فيها اتخاذ القرارات؟

١٩- قادر على النقد بعدل، مركز على الأداء وليس على الشخص؟

٢٠- قادر على المدح بعدل، مركز على الأداء وليس على الشخص؟

٢١- تعليماتك واضحة ومباشرة؟

٢٢- تعرف كيف تتعامل مع ضغوط العمل خاصة القلق والإحباط؟

٢٣- تعرف كيف تتعامل مع أصحاب أو ذوي الطباع الصعبة (عملاء، موظفين، ....)؟

٢٤- مستعد لأن تكون حاسمًا في حياتك ومع مشروعك الخاص حتى وإن قررت يومًا أن تغلقه وتعود أدراجك إلى وظيفتك الحالية مرة أخرى؟

٢٥- ترى أن الحسم ليس أداة للخداع أو التلاعب أو التخويف أو فرض أسلوبك وأنه وسيلة تدافع بها عن حقوقك الخاصة وتؤثر في الآخرين، وتؤسس علاقات متساوية وتعبر عن مشاعرك وانفعالاتك، وتكون أكثر صراحة ومباشرة وتنال حقوقك وتبدي الاهتمام بحقوق الغير واحترامك لهذه الحقوق وأصحابها؟

والآن: ضع إجابة بـ (نعم) أو (لا) للعبارات السابقة، وإن كنت حصلت على:

أكثر من ٢٠ عبارة [نعم]: فأنت يمكنك أن تدافع عن نفسك وتعبر عن رأيك بقوة وتعرف طريقك وتدير حياتك بحسم ممتاز، حيث الحسم سلوك طبيعي في حياتك ومواقفك اليومية.

أقل من ٢٠ وحتى ١٥ عبارة [نعم]: يحدث لك عادة متاعب في حياتك حدد مصدر هذه المتاعب في سلوكياتك وقوِّ شخصيتك بها، قد تكون خجولاً أو تخشى النتائج والعواقب، أو يوجد أشخاص آخرون في حياتك يجعلون من الصعب عليك جدًّا أن تكون حاسمًا إما أن تتخلص منهم أو من سلوكياتك السيئة أو لا تبدأ من الآن في مشروعك.

أقل من ١٥ عبارة [نعم]: لماذا أنت هكذا؟ هل أنت مريض بمرض نفسي، راجع الأمر جيدًا وبعناية شديدة فحياتك تستحق الاهتمام منك فلا معني لحياة مع تردد وعدم عزم وسلبية.

***

منهجية التنفيذ

منهجية التنفيذ

مضى الزمن والتفكير وحان وقت التنفيذ

إن كنت فيما سبق جادًّا وسرت بخطوات طبيعية وأعددت نفسك جيدًا وعمليًّا فقد حان وقت التنفيذ وعند المعارك تعرف الرجال، قد تكون بطلاً من ورق أجدت الإجابة على الأسئلة السابقة وبحرفية متقنة نظريًّا، أما الآن فالناحية العملية هي المحك الرئيسى؛ لذا عليك بوضع نموذج خطة عمل لمشروعك الخاص تشتمل على:

١- وصف المشروع:

ما هو مشروعك بالضبط؟

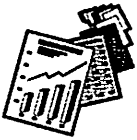
«حدد منتجك أو منتجاتك والسوق الذي تعمل به والخدمات التي تقدمها، وكذلك ما الذي يجعل مشروعك مختلفًا عن غيره ومتميزًا».

حدّد: وصف مشروعك:

- السلعة أو الخدمة التي ستقوم بتقديمها.
- موقع مشروعك ولماذا هذا المكان بالذات وما المساحة التي تحتاجها.
- الجوانب القانونية للمشروع (شركة فردية، مساهمة، ....)

والتراخيص والتصاريح التي يجب الحصول عليها.

- نوع المشروع (صناعي- تجاري- خدمي).
- هل هو نشاط ستبدأ به منفردًا من جديد أم ستشتري من آخر وتنمو به أم عقد امتياز من الخارج؟.
- لماذا تعتقد أن مشروعك سيكون مربحًا وما هي فرصة نموه؟.
- ما هي مواعيد العمل وأيامه؟
- كيف سيجذب مشروعك المستفيدين؟ ولماذا؟
- لماذا اخترت هذا المشروع دون غيره؟



٢- خطة التسويق للمشروع:

- من هم عملاؤك؟ حدد السوق أو الأسواق التي تهدف الوصول إليها.
- هل أسواقك في اتجاه نحو النمو أو الاستقرار أو الركود والتراجع؟
- هل نصيبك في السوق في زيادة أو ثبات أو نقص؟
- هل أسواق منتجك كبيرة بدرجة كافية وتسمح بالتوسع؟
- كيف يمكنك أن تكسب جزءًا من السوق أو تحافظ عليه أو تنميه؟

- من هم أقرب خمسة منافسين مباشرين لك؟
- من هم المنافسون غير المباشرين والمحتملين لك؟
- ما هي أوضاع مشروعات المنافسين؟ هل هي مستقرة أم متوقع نموها أم في حالة ركود....؟
- ماذا تعلمت من ممارستهم لأعمالهم من إعلاناتهم؟
- ما هي نقاط القوة والضعف لديهم؟
- كيف تختلف سلعهم أو منتجاتهم عن التي تقدمها؟
- ما هي سياسة التسعير التي يقومون بها؟ وما هي سياسة التسعير الخاصة بك؟

هل ستقوم بالتسعير طبقًا لـ:

- المنافسة.
- التكلفة الخاصة بك (حيث مكونات الخدمة وتكلفة المواد المكونة والعمالة ومصاريف إدارية وخلافه..).
- أقل أو أكثر المنافسين للتميز.

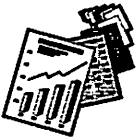
- ما هي وسائل الدعاية والإعلان التي ستقوم بها؟

٣- الخطة الإدارية للمشروع:

- كيف تساعدك خبراتك العملية السابقة أو خلفيتك الدراسية أو معلوماتك في إنجاح المشروع؟

- ما هي نقاط ضعفك في مجال المشروع وكيف ستقويها أو تتخلص منها؟
- من سيكون معك في فريق الإدارة؟
- ما هي نقاط القوة والضعف لديهم؟
- ما هي طبيعة مسئولياتهم الوظيفية وهل وضعت وصفًا وظيفيًّا لهم وبدقة؟
- ما هي احتياجاتك الحالية من الموظفين والعاملين؟
- ما هي خطتك لتعيين وتدريب مجموعة من العاملين؟
- ما هي المرتبات والحوافز واللائحة الداخلية التي ستسير عليها بجانب قانون العمل؟
- كيف ستقسم العمل بين الموظفين والعاملين؟
- ما هو الهيكل التنظيمي للمشروع؟
- ما هو دليل السلطات والصلاحيات المتاح للمسئولين بالمشروع؟
- لو هناك حاجة أن تقوم بعمل مجموعات عمل لإنجاز مهام محددة، كيف ستقوم بذلك؟ وكيف ستحددا قائد الفريق ودور كل واحد في الفريق؟
- في حالة توقع أزمات، كيف ستدير الأزمة أنت ومن معك في المشروع؟
- ما هي مؤشرات الأداء للأعمال في المشروع (على مستوى الأشخاص والإدارات والأقسام بالمشروع)؟

- كيف ستقدم المساعدات والدعم المطلوب لكل نشاط من أنشطة المشروع لتحقيق أهداف المشروع؟



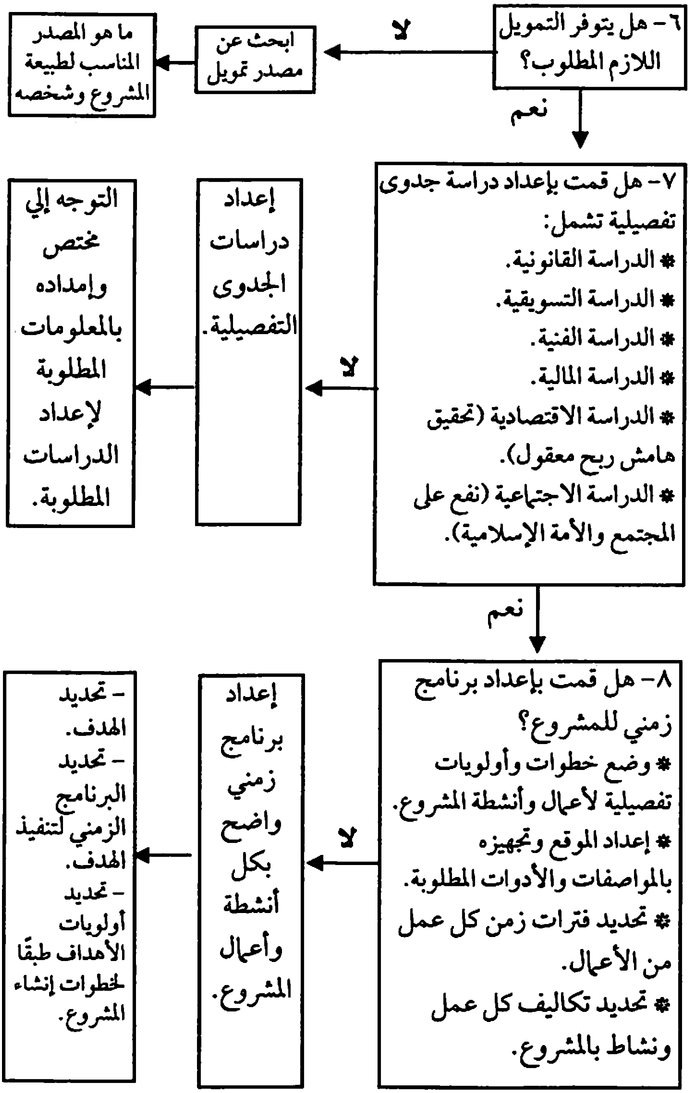
٤- الخطة المالية لبدء المشروع:

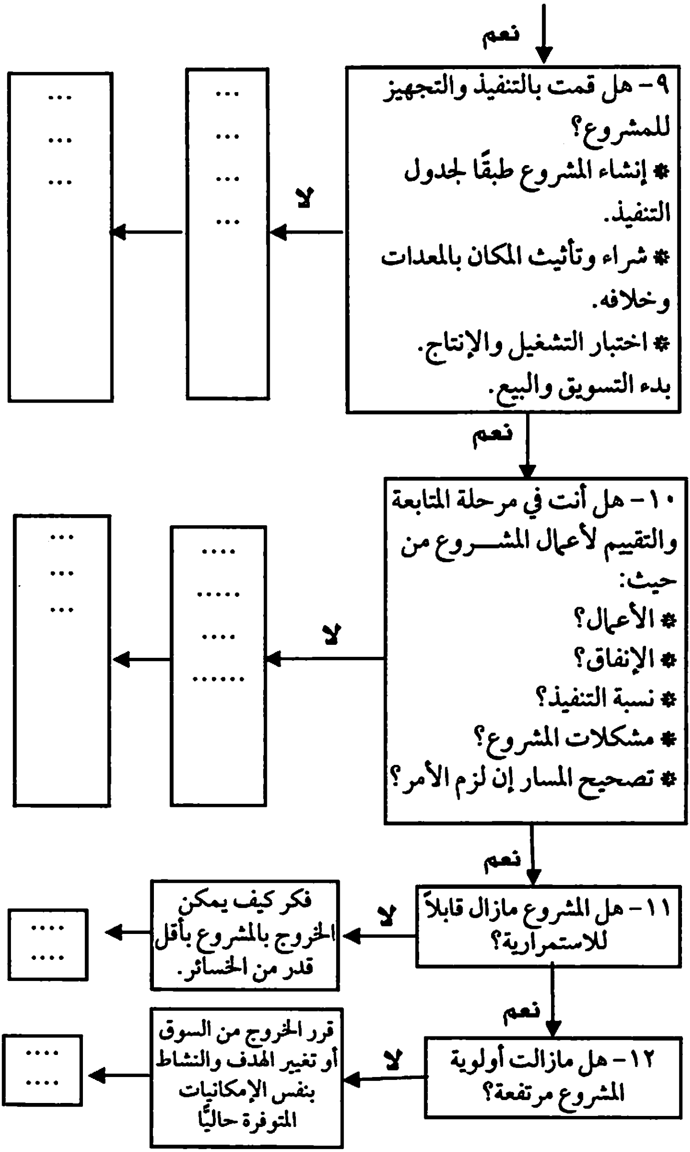
يجب أن تشمل ميزانية بدء المشروع على:

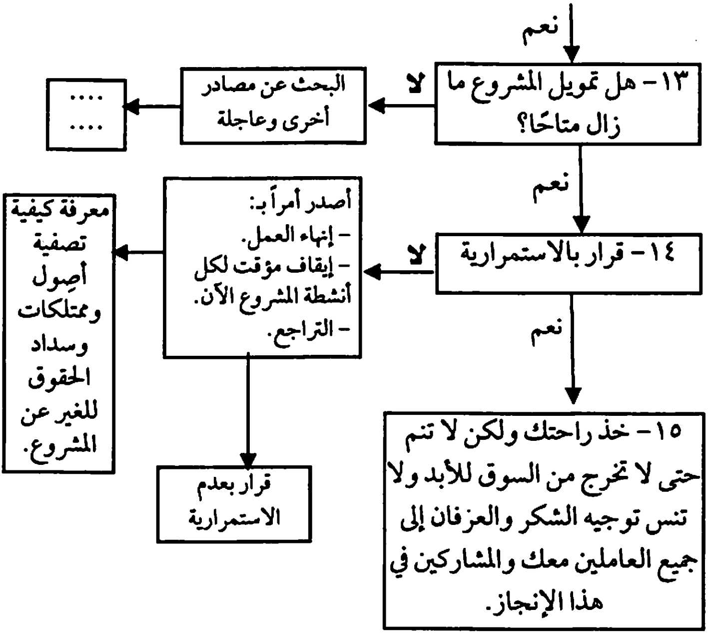
- مصروفات تشغيل العاملين (قبل بدء المشروع).
- الرسوم القانونية المهنية للمشروع.
- مصرفات تأجير أو امتلاك المكان.
- مصروفات التراخيص والتصاريح.
- مستلزمات الإنتاج والمعدات والآلات.
- مصروفات تأثيث مكان المشروع.
- الدعاية والإعلان.
- الأجور والمرتبات والضرائب.
- مصروفات الخدمات (كهرباء، مياه، ضيافة، صيانة، نثريات، أدوات كتابية، ......).
- مبلغ لتغطية أول ستة أشهر تشغيل.
- ومن أين ستحصل على التمويل اللازم للمشروع: (رأس المال مملوك، قرض تعاوني، تمويل بالمرابحة، تمويل تأجيري، تمويل بالمشاركة، ....).
- بيان بالدخل المتوقع والتدفق الشهري المتوقع والربح المتوقع.

باختصار:

خطوات إعداد وتنفيذ المشروع	الإجراء المقترح	الخطوات المطلوب اتخاذها
١ – هل اخترت فكرة المشروع المناسبة لك (تحديد الهدف)؟ (نعم ↓ / لا ←)	راجع الفكرة مرة أخرى	دراسة أهداف المشروع. – مناقشة واستشارة آخرين. – التوجه لفكرة أخرى....
٢– هل لديك رغبة واستعداد للعمل الحر؟ (لا ←)	ابحث عن وظيفة مناسبة لك ولمؤهلاتك و....	– كتابة سيرة ذاتية باحترافية. – إرسال السيرة الذاتية للشركات على الوظائف المقترحة.
٣– هل لديك قدرة شخصية على العمل الحر؟ * خبرة فنية خاصة بالمشروع. * معلومات ومعرفة عن المشروع. * تدريب سابق في مشروع مشابه. * مهارة إدارية وسلوكية خاصة لطبيعة المشروع. (نعم ↓ / لا ←)	–زد في الخبرات المطلوبة للمشروع والمعارف التي يحتاجها والمهارات الخاصة به.	– دورات تدريبية في التخصص. – البحث عن أفراد تأخذ منهم الخبرة المطلوبة. – .... – ....
٤– هل قمت بدراسة جدوى مبدئية أولية لفكرة المشروع؟ * حاجة السوق. * المشروعات المشابهة لمشروعك. * مراحل عمليات أنشطة المشروع (هل يحقق المشروع فائدة لك وللمجتمع) (نعم ↓ / لا ←)	– إعداد دراسة الجدوى المبدئية	– إما إعداد الدراسة المبدئية بنفسك أو التوجه إلى مختص لإعدادها ....
٥– هل فكرة المشروع واعدة بالنجاح؟ (لا ←)	ابحث عن فكرة أخرى واعدة	زيارة المعارض وأماكن التجمعات المناسبة للبحث عن فكرة جديدة


٦- هل يتوفر التمويل اللازم المطلوب؟
لا
ابحث عن مصدر تمويل
ما هو المصدر المناسب لطبيعة المشروع وشخصه
نعم
٧- هل قمت بإعداد دراسة جدوى تفصيلية تشمل:
* الدراسة القانونية.
* الدراسة التسويقية.
* الدراسة الفنية.
* الدراسة المالية.
* الدراسة الاقتصادية (تحقيق هامش ربح معقول).
* الدراسة الاجتماعية (نفع على المجتمع والأمة الإسلامية).
لا
إعداد دراسات الجدوى التفصيلية.
التوجه إلي مختص وإمداده بالمعلومات المطلوبة لإعداد الدراسات المطلوبة.
نعم
٨- هل قمت بإعداد برنامج زمني للمشروع؟
* وضع خطوات وأولويات تفصيلية لأعمال وأنشطة المشروع.
* إعداد الموقع وتجهيزه بالمواصفات والأدوات المطلوبة.
* تحديد فترات زمن كل عمل من الأعمال.
* تحديد تكاليف كل عمل ونشاط بالمشروع.
لا
إعداد برنامج زمني واضح بكل أنشطة وأعمال المشروع.
- تحديد الهدف.
- تحديد البرنامج الزمني لتنفيذ الهدف.
- تحديد أولويات الأهداف طبقًا لخطوات إنشاء المشروع.

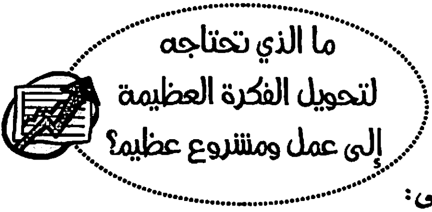

نعم
٩- هل قمت بالتنفيذ والتجهيز للمشروع؟
* إنشاء المشروع طبقًا لجدول التنفيذ.
* شراء وتأثيث المكان بالمعدات وخلافه.
* اختبار التشغيل والإنتاج.
بدء التسويق والبيع.
لا
نعم
١٠- هل أنت في مرحلة المتابعة والتقييم لأعمال المشـــروع من حيث:
* الأعمال؟
* الإنفاق؟
* نسبة التنفيذ؟
* مشكلات المشروع؟
* تصحيح المسار إن لزم الأمر؟
لا
نعم
١١- هل المشروع مازال قابلاً للاستمرارية؟
لا
فكر كيف يمكن الخروج بالمشروع بأقل قدر من الخسائر.
نعم
١٢- هل مازالت أولوية المشروع مرتفعة؟
لا
قرر الخروج من السوق أو تغيير الهدف والنشاط بنفس الإمكانيات المتوفرة حاليًا


نعم
١٣- هل تمويل المشروع ما زال متاحًا؟
لا
البحث عن مصادر أخرى وعاجلة
....
....
نعم
١٤- قرار بالاستمرارية
لا
أصدر أمراً بـ:
- إنهاء العمل.
- إيقاف مؤقت لكل أنشطة المشروع الآن.
- التراجع.
معرفة كيفية تصفية أصول وممتلكات وسداد الحقوق للغير عن المشروع.
قرار بعدم الاستمرارية
نعم
١٥- خذ راحتك ولكن لا تنم حتى لا تخرج من السوق للأبد ولا تنس توجيه الشكر والعرفان إلى جميع العاملين معك والمشاركين في هذا الإنجاز.

فن
البدء

فـن البـــدء

إذا كانت لديك فكرة عظيمة تجول في ذهنك منذ زمن ولم تضعها موضع التنفيذ لأنك لا تدري من أين تبدأ فإنك بذلك تكون قد وقعت في مأزق يقع فيه الكثيرون، هؤلاء الذين لا يطبقون أفكارهم وينتظرون أن تتم وكأنها سوف تقام من تلقاء نفسها دون شخص إنسان قائم عليها، السؤال الآن: ما الذي تحتاجه لتحويل فكرتك إلى عمل؟



أنت تحتاج إلى:

- إيجاد الغاية من هذا المشروع (لماذا تنشئ المشروع؟).
- إيجاد المعنى أو القيمة المعنوية التي تقف خلف المشروع (تصحيح أخطاء، وحل مشكلات، الحفاظ على قيم مثالية ونبيلة،...).
- تحديد رسالة وشعار للمشروع.
- وضع التصور المبدئي.
- تحديد نموذج لأعمالك من السلع أو الخدمة التي ستقدمها.
- ضع الأسس وسجل الافتراضات وحدد الخطوات المزمع اتخاذها.
- تجاوب مع نفسك، مع تفكيرك، عش طموحك.
- وضع خطة العمل للتنفيذ الفوري دون تسويف أو مماطلة مع النفس.
- إتقان فن اختيار الموهوبين ليساعدوك والأشخاص المناسبين والقادرين على تمويلك.

- إتقان فن تحسين صورة السلعة أو الخدمة التي تقدمها.
- الحفاظ على سمعتك الإنسانية والتجارية في دنيا الأعمال.
- تقدير العمل والإنجاز والنواحي العملية.
- معرفة أين قدماك والاتجاه الصحيح للسير لبلوغ الغاية وتحقيق المرام؟.
- تقليل المتاعب التي سوف تواجهها.
- استخدام البرمجة والجداول وتحديدها على التفصيل وليس الأمور في الذهن والذاكرة.
- استثمار كل أوقاتك.
- الاستفادة من الخبرات فابحث عنها ونلها.
- الاعتناء بالجودة.
- مراعاة ميولك لتنجز فيما تحب.
- مكافحة معوقاتك مثل:سرعة الملل،كثرة الضجر، النمطية والتكرار،...
- التقويم الدائم والمراجعة الدورية وكل فترة من الزمن.

أطلق لخيالك العنان وارسم الصورة التي تحبها في حياتك واضبطها مع السلوك الإنساني للمسلمين واضعاً غايتك أمامك، وهدفك يسبق طموحاتك ليضبطها وينظمها واحسم أمرك، وقم بالتنفيذ، عندها سيتحقق حلمك وتكون مع الناجحين في الحياة.

* * *

المحتويات

الموضــــــوع	الصفحة
مقدمة	٣
ضوابط السلوك الإنساني:	٧
* الإنسان	٧
* السلوك	١١
* الضابط	١٨
منهجية التفكير:	٢٩
* معنى منهجية التفكير	٢٩
* المسلم المفكر	٣٠
* لماذا لا نفكر بمنهجية؟	٤٠
* ضوابط التفكير في المشروع الخاص	٤٤
حدد وقدر... قبل بدء المشوار:	٤٧
* من أنت؟	٤٩
* الجدية	٥٦
* الضبط والانضباط	٥٩
* التركيز	٦١
* الإبداع والتجديد	٦٢
* من تظن؟	٦٦

* التفاوض.. ٧٠
* الوصول إلى القمة ٧٣
* السرعة التنافسية في مجال العمل........................ ٧٨
* إدارة الحسم ٨٢
منهجية التنفيذ: ٨٧
* وصف المشروع ٨٧
* خطة التسويق للمشروع ٨٨
* الخطة الإدارية للمشروع.. ٨٩
* الخطة المالية لبدء المشروع ٩١
* خطوات إعداد وتنفيذ المشروع وحتى قرار الاستمرار من عدمه ٩٢
فن البدء.. ٩٩
المحتويات ١٠١

* * *

الأندلس الجديدة
للنشر والتوزيع
18 شارع مطر - احمد حلمي - شبرا مصر - تليفون 0101068135
newandalus@hotmail.com